

# 代理店教育報

## シンニチ代理店版

事業拡大のため新加盟代理店が増える一方で、老練者の不足や優秀なケースも少なくある場合があります。このままでは「代理店教育」が単なるコスト増や業務負担の増大につながる可能性があります。本誌では、新加盟代理店を育成するための具体的な取り組みについて、シンニチの取り組みをご紹介します。

### 新人教育を成功させる

#### 2つのポイント

新人教育がうまくいかに

シンニチの取り組み

新人教育は、事業拡大の重要な要素です。新加盟代理店を育成するためには、効果的な教育プログラムが必要です。シンニチは、新加盟代理店の育成に力を入れています。

シンニチの取り組みは、2つのポイントに絞られています。①担当者はカルチャアの体現度で選べ！ ②新人をチームで育てる意識を持て！

シンニチの取り組みは、新加盟代理店の育成に力を入れています。具体的には、①担当者はカルチャアの体現度で選べ！ ②新人をチームで育てる意識を持て！

## 誰も教えなかった！140

### 保険代理店が「家業」から「企業」になる方法

シリーズ3

株式会社ブレインマークス  
代表取締役 **安東 邦彦**



【プロフィール】

保険代理店が持続的に成長するための戦略化、経営の仕組みづくりを支援するコンサルタント。  
著書：『社長が3ヶ月不在でも成長する会社のつくり方』  
担当領域：プロ派遣店経営アカデミー

<https://www.brain-marks.com>

事業継承や大規模な合併・買収を行う際には、社内文化の醸成が重要です。シンニチの取り組みは、新加盟代理店の育成に力を入れています。具体的には、①担当者はカルチャアの体現度で選べ！ ②新人をチームで育てる意識を持て！

**社長が3か月不在でも  
持続成長する代理店を目指す！**

### 新人教育の2つのポイント

- ①担当者はカルチャアの体現度で選べ！
- ②新人をチームで育てる意識を持て！

「カルチャー」は、カルチャアの体現度で選べ！という点に注目を集めています。具体的には、①担当者はカルチャアの体現度で選べ！ ②新人をチームで育てる意識を持て！

「カルチャー」は、カルチャアの体現度で選べ！という点に注目を集めています。具体的には、①担当者はカルチャアの体現度で選べ！ ②新人をチームで育てる意識を持て！

「カルチャー」は、カルチャアの体現度で選べ！という点に注目を集めています。具体的には、①担当者はカルチャアの体現度で選べ！ ②新人をチームで育てる意識を持て！