

わたしたちの先輩に学ぶ名言・至言集②

中川(住生)さん

我々の営業の仕事は受身の姿勢ではできません。短期的には「この1件をどうするか?」中期的には「今月をどうやって乗り切るか?」そして長期的には「この仕事でどうやって成功していくか?」についてあくまで主体的に、自分のビジョンやシナリオを描く必要があります。

赤松(第一)さん

組織とは、1つの方向性を持って機能する集団のことを言います。フリーと集団組織の違いを理解して、組織の一員である以上、やり方・考え方を変える必要があります。変化する未来は、自分で描くことができます。過去は、関係ありません。

保険報知

発行所 株式会社 保険報知社
所在地 〒113-0033 東京都文京区本郷 1-33-3
TEL: 03-3815-6808 FAX: 03-3815-8825
編集兼発行人: 熊谷 光明 発行: 毎月3回(8の日)

トピックス

- 1 面 お客さまサービス向上へ年度末戦・一丸中!
2~3面 いま、現場で成功している戦略「保険は売れる・あなたも優勝者になれる!」
4 面 名・指導者の経営指針に学ぶ

全員をプロに育てたい」と、年頭の抱負を力強く語ったといわれる。

「これからの現場組織は、まず数ありきではない。組織の高度化や生産実働の拡大を目指す時代。お客さまへ万全なサービスをご提供できる人材を確保していくことが重要となります。」

冬の間、現場の指導者へと入った。現場の指導者各位は、新年の決意を込めて、ついでに総決算に向けて支社体制の拡大、人材育成への誓い、へ思いを馳せる。支社の繁栄・躍進が、お客さまサービスの更なる向上につながるからである。

W(ベテラン支社長)さんは、決意を込めて「素晴らしい現場組織は、まず数ありきではない。組織の高度化や生産実働の拡大を目指す時代。お客さまへ万全なサービスをご提供できる人材を確保していくことが重要となります。」

私がやらねば、誰がやる!

冬の間、現場の指導者各位は、新年の決意を込めて、ついでに総決算に向けて支社体制の拡大、人材育成への誓い、へ思いを馳せる。支社の繁栄・躍進が、お客さまサービスの更なる向上につながるからである。

年度末戦へ 全社一丸 全員を営業のプロに育てる

代理店日本一へ

勢いが止まらない サンワ商会の現況
本紙で報じたサンワ商会(11月8日号 既報)の記事は、生保各社よりもより一歩、住生マンから華麗なる転身を遂げた長手社長は、いま、代理店業界をリードする若手経営者として注目を集めている。

私がやらねば、誰がやる! 支社一丸となって、一騎当千の精鋭とならん!!

新年のスローガン
「私がやらねば、誰がやる!」
「支社一丸となって、一騎当千の精鋭とならん!!」

全員をプロに育てるとは、何から、お電話が...。話はどういうことか。
「私が当時、都心の拠点を任されたときの体験です。更に紹介の1億、花一輪訪問を毎日、一生懸命やっていた職員が、懸命やっていた職員が、誠心誠意、気持ちをこめて、けしそれが報われた好事例です。私も心を打たれた。話せないタイプ。ところが、Wさんは語られた。あるとき、その会社の社長さんから、毎回熱心に訪問する姿を見て心を打たれた。どなたか、つくづく思ひ知最後はモノをいうんだという

全員をプロに育てるとは、何から、お電話が...。話はどういうことか。
「私が当時、都心の拠点を任されたときの体験です。更に紹介の1億、花一輪訪問を毎日、一生懸命やっていた職員が、懸命やっていた職員が、誠心誠意、気持ちをこめて、けしそれが報われた好事例です。私も心を打たれた。話せないタイプ。ところが、Wさんは語られた。あるとき、その会社の社長さんから、毎回熱心に訪問する姿を見て心を打たれた。どなたか、つくづく思ひ知最後はモノをいうんだという

株式会社 サンワ商会・ぶっちぎりの大躍進

東京海上日動・全国54000店中 日本一! (H29年4~11月末現在)

<東京海上日動・全国54000店中・全国上位40傑>

Table with 3 columns: 順位 (Rank), 機関 (Institution), 当年業績 (千円) (Annual Performance in 1000 Yen). Row 1: サンワ商会, 291,011. Row 2: ホケンソウゴウケンキュウジョ, 253,588. Row 3: エージェントセンテン, 210,083. Row 4: アイネクストゼンタイ, 200,647. Row 5: エキスパート, 134,980. Row 6: K・A I, 134,642. Row 7: ファーストスター, 114,353. Row 8: ベストコンサル, 91,435. Row 9: プレステージ, 74,381. Row 10: 宮日商事, 72,804. Row 11: 安心いちばん, 72,682. Row 12: KKトウカイエスホケン, 72,440. Row 13: エールホケンジムショ, 71,495. Row 14: 働ゆいわーく, 69,118. Row 15: エキスパート, 69,092. Row 16: KKオフィストゥーワン, 64,296. Row 17: COCOLO, 63,332. Row 18: ニホンリスクコンサルティング, 63,154. Row 19: 働トータル, 63,073. Row 20: カ)MF I オフィス, 62,071. Row 21: 働TAC, 61,793. Row 22: 働I B, 60,647. Row 23: バリュージェント, 59,869. Row 24: ブルスター, 59,380. Row 25: I・NEST, 58,993. Row 26: ポラリス, 58,526. Row 27: 働リアン, 57,662. Row 28: 年金の窓口, 57,524. Row 29: R I S, 56,801. Row 30: トリニティ・コンサルタンツ, 56,210. Row 31: KRC福岡, 55,044. Row 32: トラストクリエーション, 54,661. Row 33: マリンブルー, 54,059. Row 34: アクシス・ファーム, 52,895. Row 35: カ)エンマインド, 52,829. Row 36: カ)東海ネット, 52,234. Row 37: ミライズ, 51,804. Row 38: 働アンツ, 50,413. Row 39: ムラカミホケンサービス, 49,962. Row 40: カ)バードホケンジムショ, 49,487.

はつらつゼミ

売れる営業はやる気・元気を つねに維持する

◇やる気スイッチの役割を担う【淡蒼球 (たんそうきゅう)】
売れる営業と売れない営業の大きな違いに、「やる気」があります。脳の前方に位置する「淡蒼球」は、どんな仕事にも必要な「やる気スイッチ」の役割を司っています。ところが、この淡蒼球、「やる気スイッチ」を担当しているわりには、自分の判断でスイッチを押すことができないという弱点があります。
では、どうすれば淡蒼球にやる気になってもらえるのでしょうか? その方法は2つです。1つは、上述の扁桃体がプルプルと震えたときにびっくりしてやる気スイッチを入れる準備をする方法と、もう1つは「初めの一歩」を実際に踏み出すことで、あとからスイッチを入れる方法です。
一流のスポーツ選手やタレントは、日々過酷なトレーニングを積んでいるため、人並みはずれてイメージする力が強く、ハードルを下げるまでもなく扁桃体が警報レベルでプルプルします。しかしながら、それはごく限られた人のやり方であり、凡人はそうもいきません。
◇【淡蒼球をうまく稼働させる方法-考えるより「初めの一歩」】
凡人ほど「どこから手をつけようか」「どうやったらうまくいくだろう」と、いつまでも考え込んでいるうち、やる気スイッチは一向に入らないもの。そこまずはハードルを下げて、小さいところから始めることが重要となります。「初めの一歩」を踏み出すことにより、感情を司る扁桃体を震わせやすくなり、連動して「やる気スイッチ」の役割を担う淡蒼球は稼働するのです。
売れる営業をよく観察してみると、イメージトレーニングが人並み外れてうまいか、初めの一歩を臆さずに踏み切れるひとが多いですよ。

営業のプロを育てるとは、何から、お電話が...。話はどういうことか?
「私が当時、都心の拠点を任されたときの体験です。更に紹介の1億、花一輪訪問を毎日、一生懸命やっていた職員が、懸命やっていた職員が、誠心誠意、気持ちをこめて、けしそれが報われた好事例です。私も心を打たれた。話せないタイプ。ところが、Wさんは語られた。あるとき、その会社の社長さんから、毎回熱心に訪問する姿を見て心を打たれた。どなたか、つくづく思ひ知最後はモノをいうんだという