

時流を見る 時代を造る

経営リスクの“ツボ”をチェック!!

◇ 58 ◇

将来は独立して自分レベルで「相談窓口」アした人材を厳選し、の「保険ショップ」をネットワークを世の中保険ショップ経営者を持つこと。そんな夢に広めるべく、顧客対して世に送り出しておを持って、弊社の門を 応からショップマネーります。

たたく若い保険マンが シメントまで体系的に 人は明確な目標を持つ 役に立つこと。ですんおられます。毎回数 たくさんおられます。 実践力を養える「保険 ったとき、どんな困難 から必ずしもかつて保 百人という応募者の数 「前回、記したように、 ショップ大学」を開校 な時でも強い気持ちで 険会社で優秀な成績を からも、お客様主体の 走り抜けようとするも 収めたからといって当 真の保険サービスを切

「保険ショップ大学」開校

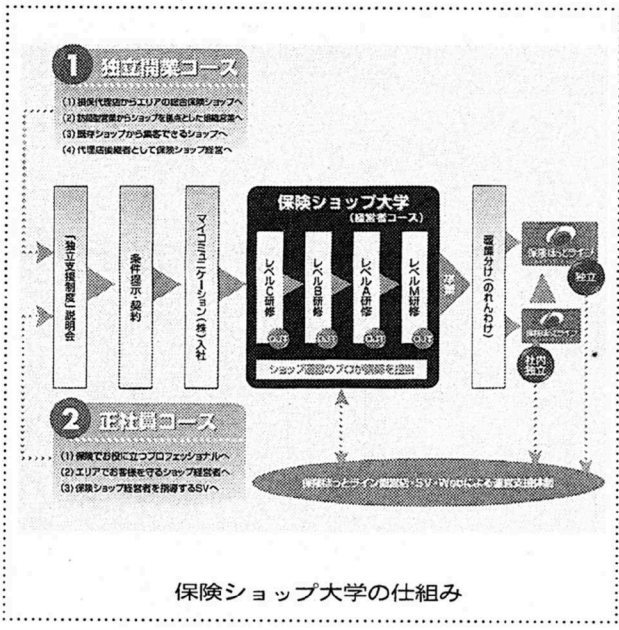
保険流通改革に挑戦(その4)

解決の場ではなければなら 単なる研修とちが のです。 い、志の高い人材を受 大切なことは、「ゴ 入学される方の中に 目的は保険セールスの 達人を養成するのでは は、できるだけ多くの わたる厳しい訓練を行 ではなく、保険ショッ の販売文化にかかわっ なく、あくまで保険シ ョップの経営者を養成 若い方々が、より高い、独自の査定をクリ プを通じてお客様の おてこられた方がたくさ ョップの経営者を養成



△プロフィール△山田ゆかり氏(やまだ・ゆかり)日本で初めて保険の来店型ショップを愛知県安城市で13年前に開業。相談実績は30万件以上。現在東名阪に20ショップを展開中。従業員70人。会社の中核業務として「保険ショップ大学」を運営し、多くの保険ショップ経営者を輩出している。

顧客本位の独立経営支援



するところになります。その中で商品など あります。し 専門知識は自然と身に ながって理念 ついていきます。 ネットワークをささぐえ に沿った「顧 今回は「人を育てる」る本部構想について、 客対応能力」 仕組みについてお伝え お伝えしたいと思いま 「行動管理」 してききましたが、人が す。 【マイコミュニケーション】に講義の重点 やはご自身のお客 ション代表取締役 山 が置かれま 様への想い」ではない 田ゆかり