

今回ベストパートナーさんを訪問させていただき、非常に多くの事を学ばせていただきました。

顧客優先から従業員優先に方向を変え、経営者が代理店としての方向性を明確に示し、新たな考えに賛同できない従業員の刷新、支店の閉店、減収でも構わないという思い切った変革が数年の時を経て成果へと結びついたのでと思います。

従来の子績最優先のような独特の業界の雰囲気から、独自の人事評価制度を設けることにより、会社全体でチームワーク力を高め、価値感を共有することで他の代理店との差別化ができ、厳しい時代を生き抜くことができるのだと痛感しました。

フロントオフィスや書籍スペースの設置により、従来の訪問から来店への誘導も緻密な戦略と思えます。

今回学ばせていただいた内容を参考に、給与体系のシステムを一新して採用や教育、評価を変えていかなければ、いつ空中分解するかわからない寄せ集まっただけの代理店のままではないかと危惧します。

ハードルは高いですが、変えていきたいです。