

## 組織委員会 2021年度事業計画&PDCAシート

2021年度	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	進捗評価 (○△×)	〇〇月度 振返り
委員会スケジュール	6	18	1	6		7	5	2	7	14	1	1		
「仲間づくり①」 組織委員会・支部の 連携強化 (正会員・特一会員)	<p> <b>賠償セミナー</b> (8月～12月)  <b>オープンセミナー</b> (1月～3月)         </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ オール大阪代協で「スローガン:つながる・つたえる 大阪代協」を、実践する。</li> <li>■ 各支部で作成する非会員(入会候補代理店)リストを、永続的に有効活用する組織風土をつくりあげる。</li> <li>■ 委員会として、支部(含む合同)開催セミナーへの非会員勧誘に協力する。参加した非会員に対して、代理店賠償・代協アカデミーを柱に、大阪代協会員ならではの価値を伝える。</li> <li>■ 8月に大阪代協としての代理店賠償セミナーを開催し、非会員・保険会社社員に対して参加を要請する。</li> <li>■ 1月に大阪代協としてオープンセミナー開催し、年度末の目標達成を見込んで非会員集客対策を実践する。</li> <li>■ 日本代協主催の仲間づくりキャンペーンの目標を達成する。</li> </ul>													
「仲間づくり②」 保険会社との 関係を活用した 仲間づくり推進 (正会員・特一会員)	<p> <b>課支社長との関係作り</b> (4月～7月)  <b>通年</b> (8月～3月)         </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 保険会社・本部→支店→営業課支社へと営業部門組織図と役職者名を明確にし、課支社長との良好な関係を作り、代協を理解してもらえる状況を作る。</li> <li>■ 併せて、各保険会社における大阪代協担当窓口を明確にするとともに、課支社長のメールアドレスを収集し、代協の情報を送付する許可を得る。</li> <li>■ 大阪代協セミナー開催等の情報提供先、各保険会社営業拠点の整備を行う。第一四半期中に、各保険会社機構改革を反映させる。期中変更ある場合は、その都度反映させる。</li> <li>■ 個別の代理店賠償の説明会も随時実施し、保険会社としての必要性を認識頂き、非会員代理店への普及推進にご協力を仰ぐ。</li> </ul>													
支部の活性化 推進 (含む若手、女性の 参加促進)	<p> <b>通年</b> (8月～3月)         </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 支部会で、様々な情報収集ができる等、メリットが感じられれば参加者数が増え、活気ある支部会となる。退会防止にもつながる。</li> <li>■ 既存会員に積極的に参加してもらえる支部会・女性会員にも参加してもらえる支部会にするため、きっかけ作りの支部セミナー開催を提案する。</li> <li>■ 支部(含む合同)セミナー開催のための情報提供を行う。各支部には年1回(期中2回)オープンセミナーの開催を勧める。</li> <li>■ 事業活性化委員会と連携し、各提携事業者の説明会を各支部で実施する、情宣の支援活動を勧める。</li> </ul>													
新入会員 オリエンテーション の実施推進	<p> <b>通年</b> (8月～3月)         </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ オリエンテーションツールは、HPIに掲載済み。組織委員会での意見を反映させ随時見直しを行う。</li> <li>■ 各支部では、組織委員が中心になり、入会后直ちに実施する。必ず開催し、代協を理解いただき、支部会・代協活動に参加してもらうきっかけとする。</li> <li>■ 支部会への新しい会員の参加は、活性化につながる。組織委員は、オリエンテーションの実施から支部会への勧誘まで実践できるように準備する。</li> </ul>													