

9月26日（月） 大阪代協・船場支部 オープンセミナー

『保険代理店経営のミライを考える 伸びる会社は「これ」をやらない “営業組織向け 成果を出す会議の進め方”』



保険業界法改正から7年目を迎え、保険代理店の経営力がより求められるようになりました。保険代理店経営者の皆様は、社員教育、後継者の育成・継承、お客様への付加価値提供などお客様本位の業務運営体制構築に向けて、日々ご腐心されていることと思います。

この度、「識学」という意識構造学に基づき、人々の可能性を最大化させることで3,000社を超す企業の企業業績を向上させてこられた『(株)識学』様を講師に招き、「営業組織向け 成果を出す会議の進め方」について、具体的なマネジメント手法をご披露いただきます。

上司の言うことを聞かないベテラン社員、目標に対してできない理由ばかりを並べる社員、雰囲気は良いが成果が上がらない、社長の指示待ちで社員が育たない 等の課題はありませんでしょうか。会議を変えることで、上記の課題を解決できます。是非とも、この機会に具体的な事例に基づいたマネジメント手法を学んでみませんか。

講師：株式会社識学

大阪営業部 大阪2課 シニア講師 濱中 圭介 氏

日時： 2022年9月26日（月） 16：30～17：30

場所： ZOOMならびに大阪代協会議室

申込： 右のQRコードからお申込み下さい



参加費： 無料

会場： ZOOMならびに大阪代協会議室でのハイブリッド開催となります。
ZOOM参加希望者は、お申込後、いただいたメールアドレス宛に、ID・パスワードをお送りいたします。