

組織委員会 2024年度事業計画 & PDCAシート

2024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 振り返り
大阪代協主要行事	11新理事 オリエンテーション	21総会 会員大会	6委員 オリエンテーション		1LIVEステーション 賠償セミナー	人材育成研修		7日理事会 15日本代協 コンベンション 27LIVEステーション		オープンセミ ナー		6LIVEステーション		
理事会スケジュール	17	15	19	18		19	17	7	11	15	19	19		
委員会スケジュール	4(木)	7(火)		9(火)		10(火)	10(木)	1(金)	3(火)	9(木)	6(木)	4(火)		
大阪代協の パーパス	保険代理店の職業魅力の向上させ、お客様と社会の安全と安心に貢献する ~人から人に・信頼を安心に~													
仲間づくり 推進	代理店賠償の推 進													
	<ul style="list-style-type: none"> ■ オール大阪代協で「スローガン:A.R.E(Action・Revolution・Empowerment)全支部が最優秀支部表彰を獲得する!」を、実践する。 ■ 各支部で作成する未加入会員(入会候補代理店)リスト・組織委員会で管理する見込先リストを、永続的に有効活用する組織風土をつくりあげる。 ■ 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。 ■ 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。 ■ 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。 ■ 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。 													
仲間づくり 推進	各社認定代理店 等の分析と活用													
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 認定・役員代理店の入会状況分析 ■ 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。 ■ 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。 ■ 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。 ■ 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。 													
支部活性化 推進	支部活性化推進													
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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。 ■ 既存会員に積極的に参加してもらえる支部会・女性会員・一般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。 ■ 代協アカデミーを理解・活用し、仲間作りのツールとしても活用できるようにする。 ■ 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。 ■ 他の委員会と連携し、おおさか代協の各ツール・提携事業の説明会を各支部で実施する、情宣の支援活動を勧める。 ■ 一般会員登録を促進し、LINE登録も促進する。 													
支部活性化 推進	新入会員オリエン テーションの実施 推進													
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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。 ■ 各支部では、組織委員が中心になり、入会後直ちに実施する。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。 ■ 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。 													