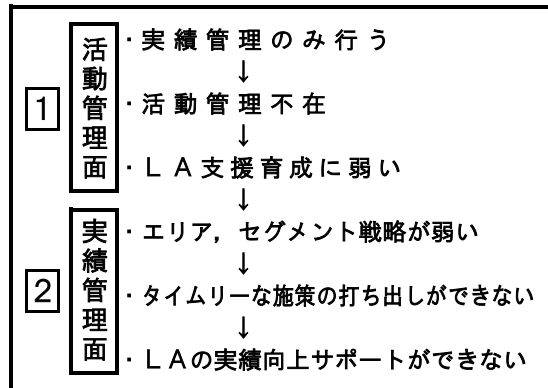


『L A マネジメントチャート』

【背景】

・金融不安、保険不信の消費動向の中で、コンプライアンス強化、掛け捨て型保険の移行などの問題の中で、ますますL A部隊を競争力ある高水準な部隊へと強化育成していく必要がある。そのためには、L A部隊を統括管理するL A専任責任者の役割認識と実行度がL A部隊成否の鍵となることは言を待たないことである。

【過去のL Aマネジメントの状態はどうか？】



【コンセプト】

LAマネジメントの強化が成否の鍵！！

LA管理者 } の役割
LAトレーナー }

【今後必要となるL Aマネジメント】

今後の共済普及上において、より専門化したL A部隊の高水準な推進活動を管理・支援できる専任管理者の実現。

- 1 L A商談管理を基軸に活動管理を行うことで、結果的に実績管理とL Aサポートができる状況を創り出す
- 2 3 Q活動を基軸に、エリア特性あるいは仕組み改訂に対応した効果的なお客さま選定とタイムリーな施策の打ち出しができる状況を創り出す

1 LAの心のケアができること！

(具体例)

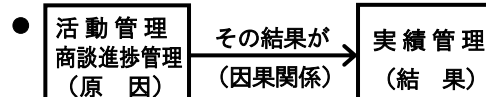
- ・地区内の共済事業はL Aが指導者だぞ！というプライドを醸成する対応姿勢
- ・実行はL A、結果責任は管理者という姿勢
- ・いつも後ろから観てるぞ！という姿勢
- ・機会あるごとに声掛けをする姿勢
- ・J A役員にL A環境整備のために意見具申する姿勢

2 目標管理ができること！

(具体例)

やらねばならぬことを完全にやっていたら結果は自ずとついてくる。目標管理とは因果関係の管理であるという姿勢

- ・訪問の量
- ・訪問の目的バランス
- ・商談進捗上のタイムリーさ



- 目標達成をするために有効かつタイムリーな施策の打ち出しと実行への指示

3 スキルアップ支援ができること！

(具体例)

- ・基軸である3 Q活動（舗装点検活動）を徹底して指示し、内容の強化を図る
- ・各成功事例の内容をL A間で共有化を図って行けるように策を考えること
- ・商品別説得話を常に考え、それをL Aに提示すること
- ・個のL Aの能力に応じて、自分も同行支援を行う一体型の姿勢を見せること

⚠️ 主として **1**と**2** はL A管理者が主体・ **1**と**3** はL Aトレーナー主体