

▶ 保険代理店経営者のみなさまへ

# 代理店診断サービスのご案内

販売チャネルの  
多様化で  
将来が不安...

経営力の  
強化が必要...



具体的に  
何をしたらいいのかわからない...

時間や労力を  
かけられない...

ころあたりはありませんか

## まずは現状を正確に把握することが大切です

### 推測するのはやめて、はっきりと確認しませんか

従業員にアンケート調査を実施し、  
組織改革や人材施策のための切り口でデータを分析

1

#### 2：8の法則

募集人の方々を上位二割とそれ以外に分類し、仕事ができる理由、できない理由を探ります。

100,000円より(税別)

募集人のみ対象  
10名以上：1万円/人

2

#### 適性診断

実績や能力から、業務の適性を診断し、グループ分けをおこなうことで、業務効率改善の道筋を探ります。

100,000円より(税別)

全従業員対象  
10名以上：1万円/人

3

#### ベクトル合わせ

従業員を、業務内容や役職で分類し、それぞれの仕事に対する姿勢や、会社に対する思いの差異を明らかにします。

500,000円より(税別)

全従業員対象  
25名以上200名未満

組織全体と従業員一人ひとりをそれぞれ診断

## 経営者の意思決定をサポートします

## ▶ 生き残るために経営を科学する

現在、多くの企業のマネジメント層は、有効な手を打つための根拠となるデータを有していない状況です。ここに、企業競争力がそがれている一因があるといえます。

今後、生き残るためには、経営に直結する業績などの定量データと、その業績を作り出す従業員の働きなどの定性データを的確に分析し、**現在の状況を正確に把握する**ことが重要になります。



## ▶ 科学的な根拠に基づく組織改革と人材施策

**実態に即した施策**を打っていくためには、分析したデータを基に、組織全体に共通して有効なポイントなのか、または個別性の高いポイントなのかを探る必要があります。

具体的で科学的な根拠を持った指標によって組織改革と人材施策を考えていくことが、今、経営者に求められています。

## ▶ 意思決定をサポートする

私たちの提供するサービスは、マネジメント層が自分たちの掲げた戦略を実現する上で、組織と人材をどうマネジメントするべきかを考えるための、**事実と課題を提供するサービス**です。



## ▶ サービスの概要

1. データ収集 ... 紙またはwebでアンケート調査実施  
※対象者は全従業員または募集人のみ
2. データ分析 ... 組織診断レポート、個人診断レポート作成
3. 報告会 ... 診断レポートの解説  
※③のみ別途8万円（交通費別）で実施  
①、②はレポート送付のみ

## ▶ お問い合わせはコチラ

株式会社プレジデントワン  
〒460-0008  
名古屋市中区栄4-14-31 栄オークリッジ9F  
TEL : **052-243-3662** FAX : 052-243-3610  
<http://www.president-one.com/>



株式会社クロックアップ  
〒107-0067  
東京都港区南青山2-2-15-14F  
TEL : **03-6869-1722** FAX : 03-6893-3931  
<http://crock-up.com/>

