

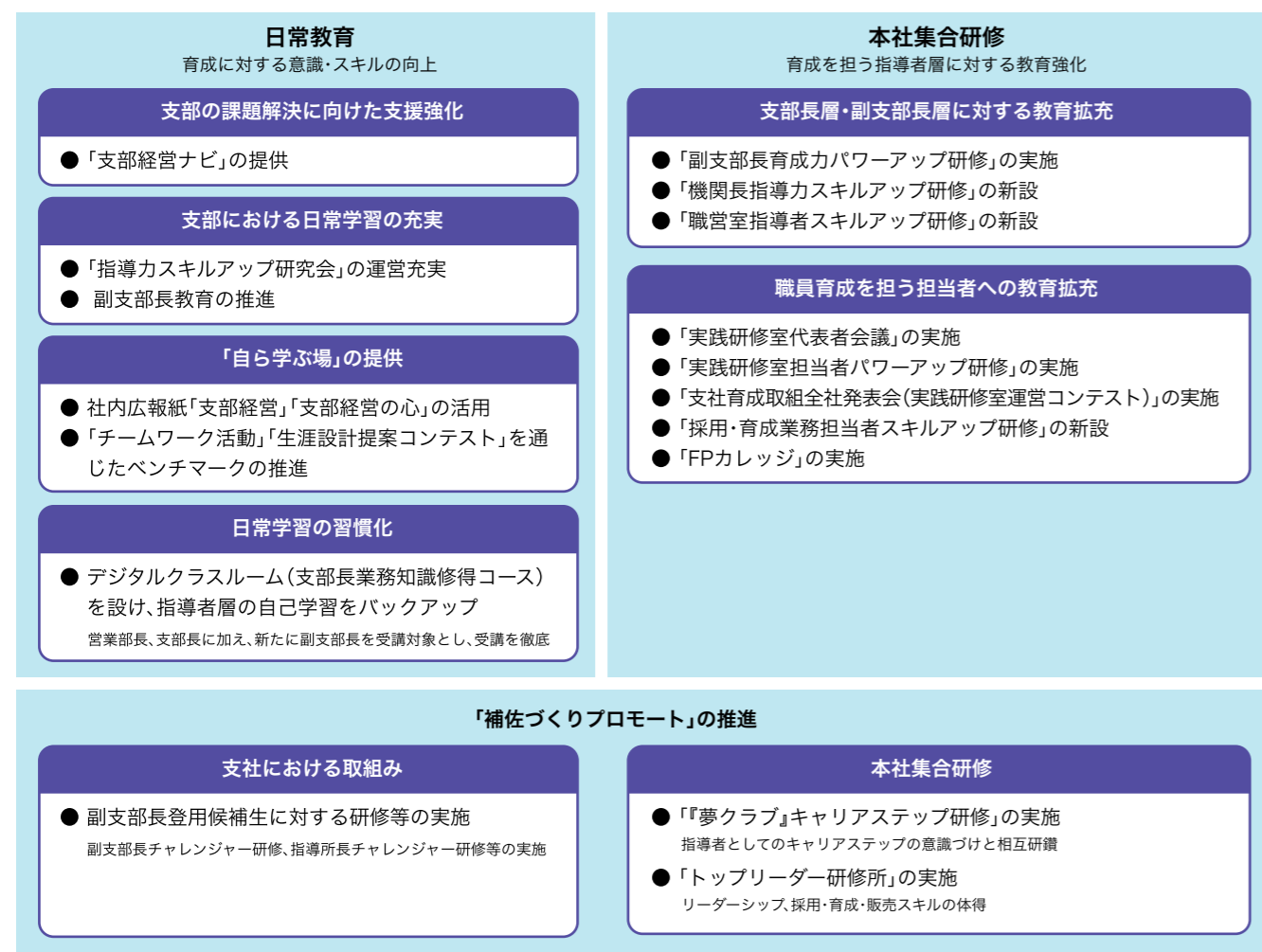
指導力のレベルアップを目指して

指導者層(支部長・副支部長)の能力開発

「生涯設計デザイナー」の人財育成には、支部における指導者層(支部長・副支部長)が、重要な役割を果たしています。第一生命では、指導者層の能力向上を実現する場として、各支社にて「指導カスキルアップ研究会」を実施しています。平成20年度より、支部長のパソコン内に「自ら学ぶ」手助けとなる「支部経営ナビ」を提供し、支部での課題解決の支援、朝礼や帰社後の指導で活用しています。また、自己啓発ツールとしてeラーニングによる「デジタルクラスルーム(支部長業務知識修得コース)」を提供し、指導者層の自己啓発支援を行っています。

本社集合研修にも力を入れており、指導者層の指導力強化を目的とした「副支部長育成力パワーアップ研修」を開催しています。また、次代を担う指導者層を育成するための「『夢クラブ』キャリアアップ研修」を平成19年から開催しています。全国から選抜された「生涯設計デザイナー」に、指導者としてのキャリアアップを意識させ、相互研鑽を図る場として運営しています。

【指導者層の教育方針】



機関経営職候補生の能力開発

第一生命では、平成19年度より「機関経営職候補生」制度を開始しました。機関経営職候補生とは、主に「経営能力」や「対人折衝能力」を磨き、育成期間修了後、支部長として営業拠点をマネジメントしていく職種となります。生涯設計デザイナーを幅広く指導できる力強い支部長を育成するため、5年間にわたる教育カリキュラムを用意しており、経営のプロフェッショナルとして成長できるよう取り組んでいます。

活動内容	身につける知識・スキル
<p>I期 1年目</p> <p>東京</p> <p>導入研修</p> <p>リーテイル分野保険販売活動 保険・金融関連知識研修、モバイルパソコン活用</p>	<p>社会人のマナー・第一生命の職員としての基礎知識・商品知識</p> <p>個人保険販売力を身につけます 対人折衝能力、コンサルティング能力、プレゼンテーション能力</p>
<p>II期 2年目</p> <p>専門知識研修</p> <p>ホールセール分野保険販売活動 法人トップとの折衝、マーケット開拓</p>	<p>FP知識、税務・財務知識、金融経済知識、法人開拓手法</p> <p>企業保険販売力を身につけます 法人コンサルティング能力、マーケット開拓力、企業体保険知識</p>
<p>III期 3年目</p> <p>支社業務 販売分析、営業戦略立案</p>	<p>支社業務を通じて幅広い視野を身につけます 市場分析力、情報活用能力</p>
<p>IV期 4年目</p> <p>全国</p> <p>支部育成業務 組織運営補佐、営業職員の指導・育成、市場調査、商品販売戦略の企画・立案</p>	<p>支部長の補佐として支部を運営する能力を養います マネジメントスキル、マーケット開拓力、市場分析力</p>
<p>V期 5年目</p> <p>最終研修</p>	<p>支部長としての知識・能力を研鑽します</p>
<p>6年目</p> <p>原則「支部長」として全国配置</p>	

the Voice

「気づいたら手を差し伸べられる」指導者を育てていきたい。

業務人財開発部 第一オフィス 営業部長 渡邊 勝吉

この部署では、現在入社2年目までの機関経営職候補生150名が研修を受けています。現代に育った若者たちですから、指導方法にも工夫が必要です。まずは「ほめる」こと、「いつも見ている」こと。むやみに厳しい指導をする時代ではないですし、こちらが常に気にかけていることが、彼らのやりがいにもつながるわけです。それと同時に、生命保険の意義とコンプライアンスの重要性は、徹底して教え込んでいます。

指導者としての大切な資質は、営業職員の気持ちが分かるということ。人の喜びや悲しみによく気づき、手を差し伸べることができる人間になってほしい。現場にはベテランの営業職員も多いですから、人生の先輩として尊敬の念を持つことも必要です。職員とともに考え、人として大きくなれば、強い組織も作っていきける「人財」になると確信しています。

