

評価基準

I. 最優先事項 = 育成・教育の企業文化、社風＝エフピーエス・マインドを根づかせる。

- ① 個人保険契約獲得のスキル、特に、生命保険セールスプロセスを身に着ける。
このプロセスの理解と習得があらゆる業務の基礎となる。
I. 主体性を発揮する → II. 目的を持って始める → III. 重要事項を優先する
- ② 同行営業。特に、法人営業では、必要な諸要素を共有することが重要なねらい。
経営者と話ができるような知識と人格、つまり、知性と品格＝教養を身に着けることにも繋げていく。
若手社員は、先輩社員の社内作業を代行することで実務を覚える。
IV. Win-Win を考える → V. 理解してから理解される → VI. 相乗効果を発揮する

①、及び、②が、どれだけできるか？そして、できるようになる手助けができたか？

II. 評価基準

- ① 基本姿勢・・・経営理念～エフピーエス・マインド。仕事に取り組む姿勢と考え方。
FPS の社員としての考え方と、それに基づく行動様式が身に着いているか？
挨拶に始まる日常的・常識的な礼儀。一般的な社会人としての態度。報・連・相。
- ② コンプライアンス・・・美しく正しい業務の流れを保つ。良心が判断基準。
- ③ 専門的スキル＝戦術・・・面談(対人)能力、面談の事前準備、面談の事後処理。
その他、保険募集～保全活動全般に関わる技能。業務を円滑に進めるための智恵。
- ④ 概念的スキル＝戦略性・・・物事の全体像を捉える能力・本質を見抜く能力。
仮説を立て、検証し、必要に応じて問題の捉え方を自在に変えられる柔軟な思考、それまでとは全く異なる選択を行う判断力なども含む。
- ⑤ 相互依存の能力＝相乗効果を発揮する・・・
依存＝1 + 1 が 2 より小さくなる関係。自立できてない者同士がもたれ合う関係。
相互依存＝1 + 1 が 3 にも 4 にもそれ以上にもなる関係。自立した者同士がお互いを高め合う関係。
これらを繰り返し習慣とすることで、VII. 刃を研ぐ

現在の、激変期を終え、新しい社風の創造～定着期にある FPS の、最優先事項を実現するために上記 I. を評価基準とする。

FPS 経営理念を実現するための、最優先事項以外の評価基準は上記 II. とする。