








【株式会社吉野エージェンシー キャリアパス・プラン】

		Stage2		Stage3		Stage4		Stage5		Stage6	
											
ステージ	Stage1	Stage2		Stage3		Stage4		Stage5		Stage6	
役割・責任	<p>■新人</p> <p>成長意欲をもち、新しいことにチャレンジし、習得に継続して努力することができます。</p> <p>仕事を選ぶことなく、任された仕事に対して責任感を持ち、お願いすると安心という信頼を集める存在になっています。</p> 	<p>■自立</p> <p>お客様の求めるものと自身のおかれた状況を把握し、主体的に行動することができます。</p> <p>任された仕事、お客様対応を一人で完遂でき、誰もが安心して仕事を任せられる存在になっています。</p> 		<p>■副店長、プロジェクト担当</p> <p>目標達成のために、協力し、工夫することが出来ます。プレイヤーとしての実績に加え、後輩指導、育成ができる存在になっています。</p> 		<p>■店長</p> <p>店の目標を達成するため、計画を考え、課題を克服しながら、自ら行動し、チームの行動も促すことが出来ます。周囲を前向きに巻き込み、困難な状況にも立ち向かい、チームにとって、頼りになる存在になっている。</p> 		<p>■部門統括(複数店舗管理や営業統括)</p> <p>部門が目標を達成するための戦略立案、経営計画の作成、人材マネジメントを行います。</p> <p>部門のビジョンを達成するために、PDCAをまわらせることができます。人材の育成とメンバーの強みを活かし活躍できる環境をつくれる存在になっている。</p> <p>■専門職 個人営業や法人営業、事故対応など分野を絞り専門性を高めていく</p> 		<p>■マネジメント</p> <p>経営ビジョンに基づき、中長期戦略を策定し、この戦略に基づいた方針をメンバーに示し舵取りをします。</p> <p>既存の手法にとらわれず、新しい価値の創造に貪欲に取り組み、高い交渉力を持って、新たなイノベーションを実行・推進する存在になっています。</p> <p>理想を描き、その実現のために必要なリソースを常識にとられることなく集め、探索、研究を続ける存在となります。</p> 	
会社方針に対して	会社方針(経営理念・行動規範)を理解し、進んで社内ルールを遵守している。	会社方針(経営理念・行動規範)を理解し、社内ルールの遵守について後輩の見本となっている。		会社方針(経営理念・行動規範)を深く理解し、働き方が社内の手本になっている。		会社方針(経営理念・行動規範)を深く理解し、率先・垂範している。		会社方針(経営理念・行動規範)を深く理解し、率先・垂範するための支援をしている。		会社方針(経営理念・行動規範)を自らの信念と一致させ、その意味と価値を生き方を通して、伝えている。	
求める成果	・業務全般について「覚える」理解する段階、指示されたことを正確にこなすことができる	・確実かつスムーズに自らの職務を遂行するとともに、自らの目標を達成するために必要な行動ができ、成果にコミットしている段階		・チームで目標を達成させるために、必要に応じて自らを変化させ、後輩の模範となって行動し、成果にコミットしている段階		・チームで目標を達成するための必要な事柄を主体的に考え実行し、成果にコミットしている段階		・部門で目標を達成するために必要な行動と変化ができ、その実績にコミットしている。		・ビジョンを描き、長期戦略を策定し、この戦略に基づいた方針をメンバーに伝え、舵取りをする段階	
セルフマネジメント	・依頼された仕事の課題を仕分けして、優先順位を決定するトレーニングを徹底する	・確実な仕事を適度なスピードで実行できるスキルを身につける		・目標や期日を遵守するために計画的に行動をする		・店舗やチームで目標を達成するために必要な行動と柔軟な対応ができ、成果にコミットしている		・店舗やチームで目標を達成するために必要な行動と柔軟な対応ができ、その実績にコミットしている		・スタッフが活躍できる環境や仕事を創りだし、仕組みづくりその実績が出ている	
コンピテンシー	・伝達力 ・学ぶ姿勢 ・誠実な対応 ・ルール遵守 ・マナー意識 ・タフさ	・創造的態度(意欲) ・お客様本位な姿勢 ・品質 ・主体的な行動 ・情報収集 ・コミュニケーション		・ストレスコントロール ・目標達成 ・共感力 ・チームワーク ・柔軟な対応 ・スペシャリティ		・目標達成、問題分析 ・人材育成 ・動機づけ ・傾聴力 ・行動力		・市場分析 ・課題形成 ・企画提案力 ・組織形成 ・計画立案 ・進捗管理		・ビジョン策定 ・人材発掘・活用 ・意思決定 ・人脈作り ・組織運営 ・業務委任	
主な業務	<p>・身だしなみがきちんとしており、好印象</p> <p>・しっかりと挨拶(社内外の人に目を合わせて)ができる</p> <p>・社内外の人に対し、明朗快活に対応できる</p> <p>・社内ルールを守っている</p> <p>・業務においてコンプライアンスを徹底している</p> <p>・時間を厳守する</p> <p>・CSBIに自らの予実管理とコンタクト情報を確実に入力している</p> <p>・報告、連絡、相談ができる</p> <p>・社内での他のスタッフと協調している</p> <p>・お客様からのLAを正確にくみ取り、社内共有できる</p>	<p>・基本業務を一人でできる(完遂作業)</p> <p>・会社(店)の目標(定性・定量)を理解し、意識できる</p> <p>・自らの目標(定性・定量)にこだわり行動し、進捗管理ができる</p> <p>・人の意見を受け入れることができる</p> <p>・積極的に率先して行動できる</p> <p>・外部対応を安心して任せられることができる(電話対応・メール・来客対応)</p> <p>・仕事の品質にこだわりをもっている</p> <p>・自らの行動の失敗やお客様からの要望をもとに思考し、アクション・改善ができる</p> <p>・目標や期日を遵守し計画的に行動できる</p>		<p>・会社(店)の目標(定性・定量)を理解し、その達成に向けて、周囲を鼓舞しながら仕事に取り組むことができる</p> <p>・プロジェクト計画の実行に深く関与し、成果を出せる</p> <p>・後輩の指導ができる</p> <p>・周囲で問題が発生した場合(社内外含む)に、その問題解決のために真摯に向き合い、解決に導く姿勢を持っている</p> <p>・困難な状況にあたって冷静に状況を把握して、事態解決のためのアクションを考え実行することができる</p>		<p>・会社の目標(定性・定量)達成に向けて、店として必要な方策について、主体的に考え、PDCAに取り組むことができる</p> <p>・会社の数字目標達成全般に強く関与している</p> <p>・会社ビジョン達成のために必要と考える事項について主体的に考え、上長に進言できる</p> <p>・店の人材育成に取組み成果を出せる(日常指導・定期面談)</p> <p>・困難にもひるまず対処し、他スタッフをフォローできる</p> <p>・各種会議の運営ができる</p> <p>・会社ビジョンに基づき、店として年間計画を立案することができる</p> <p>・周囲で問題が発生した場合(社内外を含む)に、その問題解決のために真摯に向き合い、解決できる</p>		<p>・部門計画の作成を主体的にできる</p> <p>・部門計画達成のために、関係部署の目標を管理し、指導できる</p> <p>・業界内外の情報収集ができる</p> <p>・人材育成(リーダー育成含む)の仕組みを構築し取り組むことによって、成果を出すことができる</p> <p>・メンバーが活躍できる環境作りを考案し、環境構築の実行ができる。</p> <p>・自らのスキルアップ及び部門目標達成に向けて、積極的に社外研修(遠隔地宿泊を伴うものもあり)に主体的に参加し成果を出すことができる</p>		<p>・長期を見据えた意思決定ができる</p> <p>・長期ビジョンの策定と具体的事項を示すことができる</p> <p>・会社の顔として、活動エリアの団体等で役職を担う等、活躍し会社をPRすることができる</p> <p>・業界内外の情報収集をしてそのなかで自社の取り入れる方策の計画・立案・実行ができる</p> <p>・会社全体の目標達成に責任を持つ</p> <p>・会社全体の目標決定・運用に強く関与する</p> <p>・会社全体の経営計画作成に強く関与する</p> <p>・会社年間事業計画、総括の作成を主導できる</p> <p>・会社全体の経営戦略立案ができる</p> <p>・人材採用について中心となって企画・立案し成果を出せる</p> <p>・財務管理、資金繰り・銀行交渉ができる</p>	
主な業務(内勤)	<p>・社内備品等の在庫管理、発注等</p> <p>・簡易な見積もりを作成できる</p> <p>・申込書作成等の基本業務ができる</p> <p>・か・け・ふを理解して行動ができる</p>	<p>・お客様、営業スタッフからの質問に対し、不明な場合、自分でも規定集等を調べ対応できる</p> <p>・自分で一定時間調べても不明な場合は上長または保険会社に問い合わせをする場合、ポイントを理解して問い合わせができる</p> <p>・か・け・ふを意識した行動することができる</p>		<p>・保険業務知識について習熟していて、見積書作成・コンプライアンス関連の事案等について、担当営業や保険会社担当に対して、内勤スタッフとしての自らの意見を明確に述べる事ができる</p> <p>・か・け・ふを実践するための模範的行動ができる</p>		<p>・バックオフィス部門のリーダーとして、内勤スタッフに的確な指示ができる</p> <p>・か・け・ふを実践するために年間計画の立案をすることができる</p>					
組織での格付	スタッフ	スタッフ		副店長		店長		部長		執行役員、役員	
資格要件	損保募集人基礎資格&商品資格 生命保険専門課程&変額合格	損害保険大学課程修了 生命保険大学課程試験合格				※FP2級等、各分野における専門的資格を推奨					
標準期間	2年以内	2年~5年		3年~6年		5年~10年		5年~		10年~	
年収レンジ	250万円~270万円 (残業35h/月想定)	270万円~310万円 (残業35h/月想定)		310万円~380万円 (残業35h/月想定)		400万円~500万円 (残業手当含む)		<p>・部門統括 520万円~630万円 (役職手当含む)</p> <p>・専門職 520万円~600万円 (役職手当含む)</p>		650万円~1000万円 (役職手当含む) (役員就任は別途手当有)	