

読書会からのおすすめ

毎週弊社で行っている「読書会」から

皆さんに読んでいただきたい1冊をご紹介します

「稼げる営業マン」と「ダメ営業マン」の習慣
菊原智明著 明日香出版 2012年



営業第2部
池田 裕之

この本はかつてトヨタホームの営業マンとして4年連続トップ営業マンになった著者が「仕事の習慣」を変えることでそれを実現したことを記しています。

稼げる営業マンはその場しのぎの提案をしない。それはいま売れる事のみを優先しているから。稼げる営業マンはじっくりお客様の話を聞き、決して自ら先走らない。稼げる営業マンは後回しにせずすぐ実行する。結果が出ていない人は言い訳ばかりで実行しない。私はこの本が自らの習慣を振り返るきっかけになりました。自らが行っていること振り返る機会はなかなかないと思いますので、一度この本を読んで振り返り、更なるレベルアップの機会にしてみてはいかがでしょうか。

このWEBサイトにはマネジメントに関する本の紹介がたくさんあります。
是非ご覧ください。

NATTARA
トレーニングスクール

このQRコードで
NATTARAスペシャル
サイトへ (NATTARA
READING JUNGLE)



労働・社会保険
インフォメーション



社員の「副業」「兼業」について

2022年10月、経団連が企業の約半数で「副業」「兼業」（以下「副業」）を認めているという調査結果を公表しました。実際、身近なところにも副業をしている方を見かけることが多くなったように思います。

労働基準法第38条に、事業主を異にする場合も労働時間を通算しなければならない定めがあります。例えば、1日にA社で8時間働いて、その後にB社で3時間働いた場合、法定労働時間8時間を超えるB社の労働時間は時間外労働になります。すなわちB社は賃金に時間外割増率を掛けて支払わなければなりません。（委託等で働く場合を除く）

この労働時間は、先に労働契約を締結した方から順番に通算します。その日に働いた順番ではありません。

会社は、今まで以上に労働時間をしっかりと把握し健康管理の面からも適切な労務管理が必要になります。

株式会社 札幌総合保険コンサル

〒004-0841 札幌市清田区清田1条1丁目4番30号

電話:011-883-1000 FAX:011-883-1010 (旧札幌総合保険事務所)

電話:011-883-5667 FAX:011-883-5749 (旧総合保険コンサル)

※お電話による受付時間 平日9:00～17:00

<https://s-sogohoken-consul.jp/>



札幌総合保険コンサル

第19号

2023.7

HAPPY

通信



いつも身边に。

私たちは、
プロの保険代理店です

HAPPY通信 第19号もくじ

保険TOPICS

ご存じですか

For Business
コラム

成長しよう

Information

札幌総合保険コンサル スペシャル情報

保険 TOPICS ご存じ ですか



※但し相手が特定できている事、相手自動車との衝突事故であることや、
ご契約者様に過失がなく、車両保険のみのお支払いなど
一定の条件を満たした場合に適用されます

このような時にお役に立ちますので
年式に問わらず
車両保険をつけましょう!!

保険内容の再確認をしましょう！
是非私たちにお問い合わせください

プロの保険代理店として、私たちは、CS（ちゃんと説明する）がモットーです。
保険に関わることで、わからないこと、不安に思うことなど、ご質問・ご相談ください。

最近よく聞く保険に関する話題や事例。知っていると、きっと役立つ保険の新知識をタイムリーにピックアップしてご紹介します。

相手が100%過失の 衝突事故なのに 途中で相手と連絡が 取れなくなった……

そんなときは
自動車保険に
「無過失事故の特則」が
あれば
等級を下げるに
お車を直せます

For
Business
コラム
成長
しよう

活き活き企業を目指して

●今号のマネジメント力向上テーマ



代表取締役社長
越前 賢一

「仕事の定義」
を見直してみる

私たちの行動は、
このままでいいのだろうか。
本当にお客さまに喜ばれているだろうか。
今後、業績は伸びていくのだろうか。

こうした疑問がある時は特に、時代の変化
に合わせて「仕事の定義」を見直していく
べきでしょう。

自分たちの仕事に広がりや進化を生み出す
ために、そして発想を転換する手段として、
リーダーは、「私たちの仕事は何か」とい
う問いによって、自らの仕事の定義を見直
してみることが必要です。

アメリカの鉄道会社が、自分たちの事業の
定義を「輸送業」にしていれば発展する道
もあったのに、「鉄道事業」としていたた
めに、飛行機など他の輸送手段と戦うこと
ができなくて衰退したという話があります。

今、100年に一度の変化ということで、
自動車業界が激変しています。

多くのメーカーでは自動車メーカーという
言葉より、モビリティやモビリティプロバ
イダーという言い方で、その事業ステージ
の定義を大きく変えています。

ここで強調したいのは、「定義が変わると
行動が変わる」ということです。

本の話になりますが、ベストセラーの
『チーズはどこへ消えた?』(スペン
サー・ジョンソン著)は、同じステージ上
での考えであり、マーケット拡大の話。
しかし『チーズは探すな!』(ディーパッ
ク・マルホーラ著)は、まったく別の考
え方で自分たちの仕事を再設計することを促
しています。

まさに、**仕事の定義を変えてみることにほ
かなりません**。ご興味ご関心があればぜひ
読んでみてください。



当社代表の越前が
メイントレーナーで活躍しています!
ビジネス応援サイト
「NATTARAトレーニングスクール」を
覗いてみませんか!

概要サイト

情報更新サイト

