



*Выделить место «среды агентства» в системе управления коллективом финансовых консультантов сегодня достаточно просто.*

Начнем с того, что стиль и вся совокупность управления определяется спецификой задач группы и организации. Ближе всего к страхованию жизни из качественно разработанных отраслей стоят армия и спорт. Все три сферы имеют по две равнозначные задачи:

1. победы;
2. воспитание будущих победителей.

Без побед катастрофически не хватает ресурсов на воспитание новых победителей. Без воспитания новых победителей победы однажды просто прекращаются. Налицо зацикленный процесс. На теоретическом уровне рецепт успеха очень прост – возьмите лучших, вдохновите и направьте, дайте им лучшие знания и навыки, снабдите лучшими технологиями, и дальше они сделают все, как нужно.

- – возьмите лучших – рекрутинг;
- – вдохновите и направьте – среда и управление;
- – дайте лучшие знания и навыки – обучение и наставничество;
- – снабдите лучшими технологиями – продукты.

Таким образом, среда агентства выступает в качестве инструмента системного вдохновения продающих сотрудников, от которых непосредственно зависят текущие и

будущие победы. Кроме того, среда – это самый естественный человеческий фильтр, притягивающий подобных и отсеивающий чужаков. В этой связи в преуспевающем агентстве три сигнала должны транслироваться максимально отчетливо: ценность времени, соревновательность и успех.

В рамках данной статьи мы рассмотрим вопрос, какие аспекты материальной (вещественной) среды агентства позволяют нам транслировать заданные ценности.

### ***Пространство и время***

Следует отметить, что, не имея жесткой внутренней концентрации, люди зачастую идут на поводу у пространства. Если есть диван – на нем будут лежать. Каждый момент времени агентство должно максимально соответствовать только тем задачам, которые стоят перед людьми в нем в данную минуту. Прием пищи, открытое размещение личных вещей и любой литературы, посторонние разговоры – все это подвергает испытанию внимание тех, кто решился поработать. Это важнейший принцип – в рабочее время в агентстве должно быть только одно комфортное занятие – сама работа. Во время футбольного матча только футболисты чувствуют себя свободно и уверенно. Любого зазевавшегося постороннего на поле просто собьют.

Сильнее всего отсутствие дисциплины бьет именно по начинающим агентам. Хаос в знаниях дополняется хаосом перед глазами.

### ***Стены***

Оформление стен – это крайне существенный элемент среды агентства. Принцип такой: стены, как и люди, должны жить. В подавляющем большинстве филиалов крупных компаний на стенах годами висят яркие, но бессодержательные корпоративные плакаты. Буквально через неделю сотрудники перестают их замечать. Что может оживить стены?

\*\*\*

Источник: [Википедия страхования](#) , 14.12.15

**Автор: Алексей Решетняк, независимый тренер по продажам страхования жизни**

*Подробнее читайте в свежем выпуске журнала « [Страхование жизни](#) ».*