

貴社職員の戦略実力を高め、 顧問先に役立つMAS業務を実行する

定期巡回時の説明方法を大きく変える新手法開発

本決算が終わったあと顧問先の社長と面接し、決算内容と今後の経営方針について話し合いをするとき、ほとんどの会計事務所では会計が中心になっています。これも必要です。しかし業績向上に役立つアドバイスをするには、戦略を中心にすべきです。これに役立つのが、ランチェスター法則応用の研究から出てきた、**新開発の戦略プログラム**になります。

まず1番目は、業績評価のマトリックスになります。新開発のマトリックスを使って説明すると、顧問先の経営状況がどうなっているか、一目で分かります。

2番目は、利益性の善し悪しが根本的に決まる、**利益性の原則**になります。経営目標を決めるとき、この原則が欠かせません。

3番目は、経営を構成する「**8大要因**」をはっきりさせることになります。8大要因が経営目標を決めるとき、最も重要な対象になります。

※貴社の職員がこれらを学習してマスターし、顧問先を訪問したときに顧問先の社長へ1つ1つ説明していくと、顧問先の経営に役立つので、職員さんが来るのが待たれる会計事務所になります。これらの方法を詳しく説明するのが、今回のセミナーになります。

日時 6月10日(月) 3:00~5:30。対象者は所長様が中心です。

会場 福岡市中央区渡辺通2丁目3-3の7F。
オフィスニューガイアSASA薬院の7階。1階にマスターカフェ。

参加費 3,000円(税込) 同一企業の2人目からは、2,000円(税込)。

講師 竹田陽一 (ランチェスター経営(株)代表取締役)

福岡大学経済学部卒。北九州の建材メーカーで経理を担当後、28歳のときに東京商工リサーチに転職。中小企業の信用調査と倒産会社の取材を担当。ランチェスター法則との出会いは、34歳のときセミナーに参加してから。以来経営戦略を研究。講演はのべ4,300回に。ランチェスター先生の墓参りは7回になる。著書は21冊になる。

お申し込みはFAXで。

ご住所	〒			従業員	人
会社名		参加者名			様
TEL		FAX			

ランチェスター経営(株) 〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8-301 TEL 092-535-3311
制作 竹田陽一 HPは <http://www.lanchest.com/> FAX 092-535-3200