

少人数でランチエスター戦略を研究する 戦略社長塾を開いてみませんか

税理士業、社労士業、コンサルタント業などの、
新規顧客作りと現取引先のアフターサービスに有効です。

1、業績を良くするには、次の3つが欠かせません。

まず1番目は戦略の意味を正しく理解し、**戦略と戦術の区別**がきちんとつくようにしなければなりません。

2番目は、99.5%の会社は弱者の戦略で経営をすべきですから、**弱者の戦略**をマスターします。1と2の誤解が業績不振の大きな原因になっています。

3番目は、従業員10人、30人、100人の節目で変わる社長の役目を正しく認識し、規模に合った**正しい役目**を果たすことになります。

建物で言えばこの3つが基礎になりますからこれを正しく理解した上で、商品戦略や営業戦略、それに組織戦略や財務戦略を勉強すると、これらが正しく理解できるようになります。

2、弱者の戦略を研究する場所がない

ところが従業員30人以下の社長がこれらをきちんと研究したいと考えても、**安い費用**で、しかもこれらを**解りやすく**教えている所がないのです。結局、戦略と戦術の区別がつかない、強者の戦略と弱者の戦略の区別がつかない、規模の大小で変わる社長の正しい役目も解らないまま、**目先の雑用に追われている**社長がとて多くなっているのです。これでは業績が良くなりません。

3、ランチエスター戦略の社長塾が問題を解決

これに疑問を感じて開発したのが**戦略社長塾**です。進め方はインストラクターになった人が、弊社で制作したランチエスター戦略の**DVD**を教材として使い、4人~6人と少人数で開きますから、気楽に運営できます。

社長塾は**既存の取引先サービス**、**後継者育成**、**新規顧客の開拓**はもちろん、**事務所経営の差別化対策**にもなります。**情報収集と考え**、とりあえず**説明用のCD**を聞いてみられませんか。代金は切手による後払いです。



1. 説明用のCD(800円) 2. 説明用のDVD(800円) 3. 両方とも。

ご住所	〒			従業員	人
会社名		社長			様
TEL		FAX			

ランチエスター経営(株)
制作 竹田陽一

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通り2-3-3
HPは、<http://www.lanchest.com/>

TEL 092-781-6122
FAX 092-781-6001