

# 辛口で、ズバリ話す 経営コンサルタント入門 セミナー

現在勤務中であるが将来経営コンサルタントになってみたいと考えている人、現在会社の社長であるが、将来後継者に経営を任せたいと、経験を生かしてコンサルタントになってみたいと考えている人を対象に、セミナーを開きます。

開業したあとの売上がどうなるかは、 $y=ax^2+b$ で決まります。

エッ、なんだこれと思われるでしょうが、この公式が結果を決めるのです。ではこの公式の内容を簡単に説明しましょう。

yは、開業したあとの売上高がどうなるかを表わします。

aは、コンサルタントとしての商品になります。商品の種類は、顧問契約型、プロジェクト型、社員教育型、社長向けの講演型などいくつかありますが、その商品のレベルが同業者よりも高くないと競争に勝てません。そして商品が、売上の25%を決めます。

xは、自分の商品を売っていく営業力になり、これが売上の50%を決めます。

プラスbは、開業する前に作っておくホットな見込客で、売上の25%を決めます。

この3つの内容に従って計画的に準備をしておくと、大きな見込違いが防げます。

28年のコンサルタント生活をもとに、これらをズバリ説明します。

講師 かやのかつみ 栢野克己 小企業専門のコンサルタント。インタークロス社長。福岡県生まれ。立命館大学卒業後、ヤマハ発動機、リクルート、IBMリース、アド通信社を経て、1995年起業。超・辛口の講演で全国を回る忙しい日々が続く。著書は小さな会社儲けのルール、弱者の経営戦略などがある。

講師 竹田陽一 1938年生。久留米市出身。福岡大学経済学部卒。建材メーカーで経理と営業を担当後、28歳のとき企業調査会社に転職。中小企業の信用調査と倒産会社の取材及び営業を担当。34歳のときにランチェスター法則と出会い、以来同法則を経営全体への応用を研究。44歳のときにランチェスター経営を創業。講演は、4000回になる。著書は会社の数字はなぜ伸びないか、ランチェスター経営であなたの会社が強くなる、などがある。

日時 3月5日(土) 1:00～5:00 (このあと、交流会をします)

場所 総評会館。東京都千代田区神田駿河台3-2-11。

地下鉄は、千代田線、新お茶の水駅B-3出口を出て3m。

JRは、お茶の水駅、ひじ聖橋出口を出て大通りの坂を下る。約5分。

参加費 15,000円(税込)。申し込み者には地図発送。

お申し込みはFAXで。

|     |   |  |     |  |     |    |  |     |   |
|-----|---|--|-----|--|-----|----|--|-----|---|
| ご住所 | 〒 |  |     |  |     | 業種 |  | 従業員 | 人 |
| 会社名 |   |  | 役職  |  | ご氏名 |    |  | 様   |   |
| TEL |   |  | FAX |  |     |    |  |     |   |

コンサルタント入門セミナー

ランチェスター経営(株) 〒810-0004 福岡市中央区渡辺通り2-3-3 TEL 092-781-6122

制作 竹田陽一 HPは <http://www.lanchest.com/> FAX 092-781-6001