

営業中心・実行中心の経営計画の立て方

経営分析がないので、会計がニガ手な人でもすぐ実行

経営計画の立て方・原則編	2. 卸売業と業務用の販売業の客層の決定 3. 会社から個人に販売先を変える場合他
1章 経営計画の歴史	5章 営業計画の立て方
1. ドラッカーの提唱で始まった経営計画書作り 2. 未だに続く会計中心の経営計画書作り	1. 製造業で完成品の販売は営業ルートの見直しが必要 2. 1位の得意先を作る 3. 販売戦術力の配分計画 4. 新規開拓計画を立てる
2章 何と何に計画を立てるか	6章 顧客対応計画の立て方
1. 経営の全体像をはっきりつかむ 2. 経営を構成する大事な要因をはっきりさせる 3. 8大要因のウエイト付	1. 顧客対応については社長が方針を示す 2. お客に不便をかけた二度手間をかけない 3. 返品についての対応もはっきり方針を示す 4. お客から好かれて気に入られるようにする 5. お客が予想している以上の何かを実行する他
3章 利益性の原則と1位作り	7章 組織計画の立て方
1. 粗利益に占める営業経費の割合 2. 営業マンの作業内容をはっきりさせる 3. 市場占有率の原則 4. 株式上場企業で検証 5. 1位効果が生じる4つの根拠 6. 強いもの作りや1位作りの経営計画	1. 組織を作る目的はお客を作ることにある 2. 弱者の組織戦略を実行 3. 重要度が高い仕事にはより多くの人を配分 4. リーダーのタイプと役割 5. 組織の階層を決める 6. 従業員の教育計画を立てる 7. 社長がインストラクターに 8. 教育効果の公式他
4章 実行の手順をはっきりさせる	8章 資金計画と経費計画の立て方
1. 実行手順とその内容 2. 実行手順のウエイト付 3. 竹田ビジネスチャート	1. 資金配分と経費配分の目的をはっきりさせる 2. 弱者の財務戦略 3. 資金を多く使う業種とあまり使わない業種のやり方 4. 経営分析をする 5. 資金配分計画の立て方 6. 資金調達計画の立て方 7. 貸借対照表のまとめ 8. 経費の配分計画の立て方 9. 営業推進力に経費の80%を配分する他
経営計画の立て方・作業手順編	9章 売上高計画と利益計画の立て方
1章 経営理念と将来計画	1. 売上高計画は強いもの作りと一体にする 2. 粗利益の計画も強いもの作りと一体にする
1. 経営理念を定める 2. 現状を分析して自社を客観的に知る他	10章 経営計画のまとめ方
2章 商品計画の立て方	1. 規模が小さな会社は3カ月間の実行計画を立てる他
1. 商品計画を立てる目的をはっきりさせる 2. 現在の商品情報を集める 3. 弱者の商品戦略ルールを再確認 4. 力を入れる重点商品をはっきり決める 5. 商品の幅や業種の幅をはっきり決める他	11章 社長の実力向上計画の立て方
3章 営業地域計画の立て方	1. 業績の98%は社長1人の実力で決まる 2. 同業者100人中5番以内に入る 3. 学習効果をはっきりさせる 4. 社長には時間戦略の実行が必要他。計8時間52分
1. 集中効果によりプラス作用が発生 2. 現在の地域情報を集める 3. 強者の地域戦略と弱者の地域戦略 4. 目標の決定。重点地域の決め方 5. 営業範囲は狭くする 6. 1位になれるだけの戦術力を投入する 7. 地方から東京・大阪に進出するのは危険他	
4章 業界と客層計画の立て方	
1. 製造業と建設業の場合	

早くまとまる、記入用のファイルセット付(B-5)。

経営計画の立て方

定価 ¥80,000 (税別)

8巻。8時間52分。
テキストと、記入ファイルセット付



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を担当。35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に応用。44歳のときに独立してランチェスター経営を創業。講演は、4300回になる。

お申し込みは○をつけてFAXで

支払いは、a.1括払いで b.3回払いで

ご住所	〒	業種	従業員	人
会社名	役職	ご氏名	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