

ランチェスター法則による会計事務所の経営戦略 CD-R

第1章 経営の全体像と経営を構成する要因 1. 経営の全体像をはっきりさせる a. 会社は粗利益によって生きている b. 粗利益はお客からしか出ない 2. 経営を構成する中心的な要因をはっきりさせる 3. 経営の中心的な要因のウエイト付	第7章 会計事務所の営業戦略 1. 新しいお客の作り方。10通りの方法 2. 3通り以上の営業活動を実行する 3. 新規のお客作りに役立つ戦略社長塾が役立つ 4. 新規開拓を目的にした社長塾の開催
第2章 利益性の原則をはっきりさせる 1. 経費を節約すると経常利益が多くなる 2. 損益分岐点応用の利益増加計画は絵に書いた小判 3. 損益余裕率の計算はダイレクト方式で 4. 市場占有率の原則 5. 市場占有率と利益の関係 6. 会計事務所の地域戦略 7. 業績不振9の原因	第8章 1位作りの顧客維持戦略 1. 顧問先の社長の経歴に関心を払う 2. 顧問先の社長から親切にされたらお礼のはがきを出す 3. 顧問先の社長から喜ばれることを実行する 4. 所長は1年に2回社長と面会する 5. 販売戦術力の高め方 a. 訪問面会件数を多くするには b. 担当者の質を高めるには
第3章 戦略と戦術をマスターする 1. 社長は積極的な心構えを身につける a. 消極的な人の脳の使い方 b. 積極的な人の脳の使い方 2. 経営の目的をはっきりさせる 3. 経営目標を決める 4. 戦術の意味を正しく理解する 5. 社長は戦略の意味を正しく理解する 6. 100人迄は業績の96%が社長1人の戦略実力で決まる 7. 竹田ビジネスモデル	第9章 1位作りの組織戦略 1. 仕事に対する人の配分を決める 2. 仕事の役割分担とリーダーの決定 3. 職員を採用するときの考え方 4. 職員の戦略教育には力を入れる
第4章 ランチェスター戦略をマスターする 1. ランチェスターの法則 2. 優勢企業の戦略と劣勢企業の戦略 3. 強者の経営戦略 4. 弱者の経営戦略	第10章 1位作りの資金戦略と経費戦略 a. 弱者の資金戦略 1. マルクスの価値公式 2. 安心できる自己資本比率とは 3. 資金配分の戦略 4. 社長用の経営分析 5. 従業員の教育用。外 b. 経費配分の戦略 1. 弱者の経費戦略 2. 経費を大きく3つに分ける 3. 販売経費を有効に使用するには、外 4. 利益の測定は人を中心にする、外
第5章 1位作りの商品戦略 1. 会計事務所の商品戦略 2. 1位になれる重点商品に力を入れる 3. 1位を目指す重点商品の決め方 4. 低価格商品は利益が出にくい 5. 弱者は商品の範囲を狭くする 6. 1位になるには1位になれる販売力を投入 7. 負けているものや見込みがないものはカット	第11章 1位作りの時間戦略 1. 仕事に投入する時間量を多くする 2. 番外弱者は圧勝型以上を実行 3. 一代で大企業にした人は時間戦略を実行している 4. 時間戦略の実行は朝型で 5. 職員にも1日の行動予定をメモに記入してもらう 6. 社長は経営戦略の研究に時間を配分 7. 時間管理の条件
第6章 1位作りの地域戦略 1. 1位を目指す重点地域を決める 2. 重点地域の中は全数訪問して調査をする 3. 地域の最大範囲をはっきり決める 4. 事務所の立地条件で将来が決まる 5. 営業簿記を実行して利益性を高める	第12章 1位作りのリーダーシップ 1. リーダー5つのタイプ 2. 仕事遂行能力の高め方 3. 人間関係能力の高め方 4. リーダーシップ力の高め方

会計事務所の経営戦略

定価 **63,000円**(税別)

CD6巻。6時間30分。テキスト付。

値引きのお知らせ

先に発売したリフォーム業の戦略と重複部分があるので、このCDをお買い上げの方は、1.5万円を値引きします。

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。34歳のとき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、研究する。44歳のときにランチェスター経営を創業。講演は4300回に。ランチェスター先生の墓参りは7回に。

お申し込みはFAXで。 ①持っている。 ②持っていない。

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 HPIは <http://www.lanchest.com/> FAX 092-535-3200