

ランチェスター法則による『経営戦略カレンダー』

戦略名人をめざす 【毎朝ランチェスター・経営原則を読みあげ】

15 戦略と戦術編

**戦術の語源はギリシャのタクティコースで、直訳は兵士の術に。
戦術は1対1の勝ち方、または部分のやり方や技能になる。**

山県有朋らは、戦術とは見えるものと解説した。工場や建築現場で物を加工する仕事、販売係が定期的にお客を訪問する仕事や新規開拓、簿記や会計、それに資金繰りは戦術になる。

従業員100人迄は、業績の96%以上が社長1人の戦略実力で決まります。業績を良くするには社長が経営戦略を継続して研究しなければなりません。そこで社長に必要な経営原則を「31項目」まとめるとともに、短い解説文をつけました。内容は**辛口**です。

毎朝ランチェスターの経営原則を学び、これを仕事に応用して頂くと社長の戦略実力が高まり、やがて戦略名人になれます。

得意先に**研究熱心な社長さん**がいたら、**贈呈**すると喜ばれます。

【商品名】経営戦略カレンダー

31枚の片面印刷 タテ31.5cm×ヨコ15.0cm 3,000円（税込）

詳しくは <https://www.lanchest.com/h-65/>

学習を習慣化し、さらに実力を高めたい方にはCD版もあります。

【商品名】聞く経営戦略カレンダー 1日当たり**5分～7分**間

CD3巻。3時間35分。テキスト付。38,500円（税込）

詳しくは <https://www.lanchest.com/h-66-2/>

※紙による経営戦略カレンダーをお買い上げの方は、2,000円値引。

Lanchester

ランチェスター経営（株）



〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8 チュリス薬院 301

TEL 092-535-3311 FAX 092-535-3200

メールアドレス customer@lanchest.co.jp HP <https://www.lanchest.com>