

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】

16 戦略と戦術編

戦術は道具を使い、手や体を繰り返し何回も動かす仕事で、これは従業員の仕事術になる。

戦術は能率に対応。繰り返し作業で能率を高めるには、仕事全体の流れを良くする仕組作りと、担当者の教育・訓練が必要になり、これは社長の役目になる。

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 31.5 cm×ヨコ 15.0 cm 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

C D 3 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。



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>