

成功する経営コンサルタントの使い方 改訂版

コンサルタントと契約する前に、知っておくべき5つの原則

経営コンサルタントが多くなったことで、経営規模が小さな会社でもコンサルタントと契約する会社が多くなっています。これはよいことです。しかしその反面、高い料金を払った割に成果が出なかったなど、トラブルも増えています。ムダな損失を防ぐには、次の注意点が必要になります。

- ①**戦略に詳しい人を重視**。業績の86%は戦略で決まるので、戦略に詳しい人を重視しなければなりません。戦略に詳しい人は20人に1人位しかいないのが実情です。
- ②**弱者の戦略に詳しい人を重視**。99.5%は競争条件が不利になるので、不利な会社が業績を良くするには、弱者の戦略に詳しい人を重視しなければなりません。
- ③**営業に詳しい人を重視**。会社は粗利益で生きており、その粗利益はお客からしか出ないので、中小企業では営業の経験がある人を重視すべきです。
- ④**賃金制度より従業員教育を重視**。教育と賃金の比は**2対1**になっているので、賃金制度より従業員の教育戦略に詳しい人を重視すべきです。
- ⑤**40歳迄大会社に勤めていた人は要注意**。規模のミスマッチは経営効率を悪くするので、コンサルタントの経歴には注意すべきです。

将来コンサルタントと契約をしたいと考えている方は、**損害保険**と考えてこの教材で事前に学習しておく、失敗が防げます。

第1章 コンサルタントにムダな金を払った原因 1. 経営コンサルタント側に問題がある場合 2. 経営相談を依頼した社長側に問題がある場合	3. 経営システムを構成する中心的な要因をはっきりさせる 4. 経営システムを構成する要因のウエイト付 5. 利益性の原則をはっきりさせる 6. 実行の手順をはっきりさせる 7. 社長の戦略実力の高め方 8. 経営システムの善し悪しは利益に現れる 9. コンサルタントのチェックリスト
第2章 社長の戦略実力の高め方 1. 業績を良くするには経営システム作りが必要 2. 科学的問題解決法が役立つ	

※成功する経営コンサルタントの使い方旧版をお買いの方は、半額で販売。

成功する経営コンサルタントの使い方 CD1巻。約72分。定価 **8,800円** (税込)

お申し込みは、FAXかメールで。 メールアドレス customer@lanchest.com

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