

少人数でランチエスター戦略を研究する 戦略社長塾を開いてみませんか

税理士業、社労士業、コンサルタント業などの、
新規顧客作りと現取引先のアフターサービスに有効です。

1、業績を良くするには、次の3つが欠かせません。

まず1番目は戦略の意味を正しく理解し、戦略と戦術の区別がきちんとつくようにしなければなりません。

2番目は、99.5%の会社は弱者の戦略で経営をすべきですから、弱者の戦略をマスターします。1と2の誤解が業績不振の大きな原因になっています。

3番目は、従業員10人、30人、100人の節目で変わる社長の役目を正しく認識し、規模に合った正しい役目を果たすことになります。

建物で言えばこの3つが基礎になりますからこれを正しく理解した上で、商品戦略や営業戦略、それに組織戦略や財務戦略を勉強すると、これらが正しく理解できるようになります。

2、弱者の戦略を研究する場所がない

ところが従業員30人以下の社長がこれらをきちんと研究したいと考えても、安い費用で、しかもこれらを解りやすく教えている所がないのです。結局、戦略と戦術の区別がつかない、強者の戦略と弱者の戦略の区別がつかない、規模の大小で変わる社長の正しい役目も解らないまま、目先の雑用に追われている社長がとて多くなっているのです。これでは業績が良くなりません。

3、ランチエスター戦略の社長塾が問題を解決

これに疑問を感じて開発したのが戦略社長塾です。進め方はインストラクターになった人が、弊社で制作したランチエスター戦略のDVDを教材として使い、4人～6人と少人数で開きますから、気楽に運営できます。

社長塾は既存の取引先サービス、後継者育成、新規顧客の開拓はもちろん、事務所経営の差別化対策にもなります。情報収集と考え、とりあえず説明用のCDを聞いてみられませんか。代金は切手による後払いです。



申し込み書 年 月 日

ご住所	〒	業種			従業員	人
会社名		役職		ご氏名		様
TEL		FAX				

ランチエスター経営(株) 制作 竹田 陽 一