

経営原則とランチェスター戦略を完全に理解したい人用

従業員100人以下の社長と後継者に焦点を当てて制作した本格派用

1章 経営の構成要因と利益性の原則	8.強者の戦略が使える条件
1.経営の全体像をはっきりさせる	9.必勝の数学的根拠
2.経営の構成要因を明らかにする	10.デッドラインの法則 (53分)
3.構成要因のウエイト付をする	5章 弱者の戦略ルール
4.利益性の原則をはっきりさせる	1.弱者の戦略の根拠
5.売上は同じでも経常利益は大差がつく	2.劣勢軍の戦略概念
6.株式上場企業で検証 (53分)	3.経営の目的を1位作りにする
2章 戦略と戦術	4.社長は強い願望を持つ
1.軍隊の将校が研究するテーマ	5.社長は向上心を高める (56分)
2.戦術とは	6章 差別化戦略
3.戦術リーダー	1.競争目標と攻撃目標の分離
4.戦略とは	2.差別化対策の実行
5.実行手順のウエイト付	3.小規模1位主義・部分1位主義
6.戦略と戦術の区別は難しい	4.勝ちやすきは細分化で発見する (44分)
7.竹田ビジネスモデル	7章 目標の決め方
8.業績の何割が社長1人で決まるか (56分)	1.強味を生かし、弱味は捨てる
3章 ランチェスター法則	2.広域営業を避けて狭域営業を実行
1.ランチェスターの法則	3.遠距離営業をやめ近距離営業を実行
2.第1法則 攻撃力=兵力数	4.目標にはより近づく
3.第2法則 攻撃力=兵力数 ²	5.目標は少数に絞る
4.経営における第2法則の成立状況	6.目標には必勝の戦術力を投入
5.第1法則と第2法則の違い	7.個別目標達成主義
6.強者の戦略と弱者の戦略	8.目標設定方法のまとめ (52分)
7.強者と弱者は、占有率で区分 (53分)	8章 情報の集め方と社長の時間戦略
4章 強者の戦略	1.経営に必要な情報を集める
1.優勢軍の戦略概念	2.経営のやり方に革新を加える
2.強者の戦略概念	3.軽装備で動きの早さを保つ
3.強者の商品戦略	4.社長の仕事を時間を拡大
4.強者の地域戦略	5.忍耐力を高める
5.強者の業界・客層戦略	6.経営全体に統一して適用
6.強者の営業戦略	7.強者の戦略が常識になっている (60分)
7.強者の財務戦略	(以上、8巻、7時間7分。)

1日セミナー3回分で、本格派用の戦略教材が届きます。

戦略★名人

定価 ¥126,000 (税込)
8巻、7時間7分。テキスト付

分割払いも可



注。制作方法は、大型パネルを何枚も使った紙芝居形で説明しています。撮影場所はスタジオを使っているため、画質と音質はとて良くなっています。後継者など、数人が社内学習されるのには最適な教材です。テキストの追加販売もできます。

お申し込みはFAXで。

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