

ランチェスター法則による1位作りの営業戦略

1位の得意先と1位の地域を作り、1人当たりの利益を2倍にする

目	次
第1章 営業の基本原則 1. 中小企業の利益実態 2. 経営の全体像を確認 3. 経営システムと構成要因 4. 利益性の原則を確認 5. 実行の手順をはっきりさせる 6. 経営の目的 7. 目標 8. 戦術 9. 戦略 10. ランチェスターの法則 11. 2種類の戦略	第3章 市場占有率の高め方 1. 利益性の原則と占有率 2. デットラインの法則 3. 占有率を高めるとなぜ経常利益が多くなるか 4. 占有率の高め方 A. 上位集中型の場合 B. 小口分散型の場合 C. 中間型の場合 5. 効果的な訪問回数の割付 6. 訪問時の滞在時間も3つに区分 7. 損益分岐点の原理を応用した利益増加計画
第2章 強者の営業戦略と弱者の営業戦略 A. 強者の営業戦略 B. 弱者の営業戦略 1. 1位作りに焦点を当てた営業システムを作る 2. 強い会社は攻撃しない 3. 強い会社と違ったやり方の差別化をする 4. 目標は小規模1位主義で 5. 勝ちやすい目標の発見は細分化で 6. 弱者の製造会社は規模が小さな営業ルートを重視 7. 部品製造業は規模が小さな業界に力を入れる 8. 完成品製造会社の流通戦略 9. 後発会社は最終利用者へ直接販売 10. 弱者は納期を早くする まとめ1. 竹田ビジネスモデルとマーケティング まとめ2. 業績不振7つの原因	第4章 販売担当者の実力の高め方 1. 営業形態の違いを知る 2. 販売担当者の実力を決める公式 3. 訪問面会件数の増やし方 4. 質の高め方 5. 販売担当者の教育の進め方
	第5章 新しいお客の作り方 1. 飛び込みによる新規開拓 2. インターネットの利用 3. 店舗の集客力 4. ダイレクトメール 5. 講演会の講師になる 6. お客の紹介による新規開拓 全体のまとめ。 以上DVD-R5巻。5時間19分

社長以外に役職者の研修にも使える、実践的な戦略教材。

営業戦略 改訂版

定価 72,000円(税別)

DVD5巻。5時間19分。テキスト付。



1938年生。久留米市出身。福岡大学経済学部卒。
 建材メーカーで経理と営業を担当後、28歳のとき企業調査会社に転職。中小企業の信用調査と倒産会社の取材を担当。34歳のときにランチェスター法則と出会い、以来同法則を経営全体に応用、研究する。44歳のときにランチェスター経営を創業。講演は、4300回に。ランチェスター先生の墓参は7回に。

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