

社長の経営実力を高める13の原則 CR

業績が悪い社長に共通する13の原因を直せば業績が良くなる

業績を良くする方法でいつも研究されるのが、業績が良い会社の成功事例です。あなたもこれ迄、業績が特別に良い会社の社長がどのような経営をしているかについては、本やセミナーで何度となく学習してこられたはずで、これも必要です。

これ以外に、もう1つ重要なものがあります。それはアメリカの経済学者デビット・リカードが「業績の善し悪しは賢さの違いより、むしろ**愚かさの違い**によって決まる場合が多い」と言っているように、業績を良くするには業績が悪くなる根本原因を改めて学習しておく必要があります。もちろん失敗例を学習するのは、決して気分が良いものではありません。しかし成功例と失敗例の2つが解かることにより、初めて確実に安全な経営ができるようになるのですから、この学習が欠かせないのです。

業績が悪くなる原因の**1番目**は、自分が経営する会社の業績を良くしたいという、**願望や熱意が弱い**場合になります。多数の競争相手がいる中、社長の経営に対する願望や熱意が弱かったら、職場全体の意欲も低下するので競争に負けてしまいます。この解決策は・・・。

業績が悪くなる原因の**2番目**は社長が優柔不断で**決断力が弱く**、大事な決定を先延ばしになる場合です。これでは従業員の意欲が低下します。この解決策は・・・。

業績が悪くなる原因の**3番目**は、戦略実力を高めて業界でトップクラスの社長になりたいという、**向上心や研究心**が不足している場合になります。実際に経営をするには商品戦略、地域戦略、営業戦略など大事な戦略が欠かせませんが、社長の向上心と研究心が低いとどの戦略もレベルが低くなってしまいます。これでは経営競争に負けるので当然業績が悪くなってしまいます。この解決策は・・・。

業績が悪くなる原因の**4番目**は、社長が経営を構成している**大事な要因**を理解してないばかりか、大事な要因の**ウエイトの違い**も理解してない場合になります。これでは良い経営システムが作れないので、当然業績が悪くなります。この解決策は・・・。

業績が悪くなる原因の**5番目**は、社長が**利益性の善し悪し**が根本的に決まる原則を理解してなく、目先の売上や目先の利益を追い求めて経営をしている場合になります。この解決策は・・・。

業績が悪くなる原因の**6番目**は社長が**戦略と戦術**の区別がつかず、仕事の内容が見える戦術だけが経営の大事な仕事と思い込んでいる場合になります。しかし広い意味での戦略と戦術のウエイトは**6対1**になるので、戦術だけで業績を良くすることはできません。この解決策は・・・。

業績が悪くなる原因の7番目は、社長が**強者の戦略と弱者の戦略**の区別がつかず、カッコが良い強者の戦略が正しい経営のやり方と思い込んでいる場合になります。こうなると従業員1人当たりの粗利益が1年に**100万円～200万円**も少なくなるので、当然業績が悪くなってしまいます。この解決策は・・・。

業績が悪くなる原因の8番目は、社長が**営業戦略と販売戦術**の区別がつかず、繰り返し作業の販売戦術だけが営業の仕事と思い込んでいる場合になります。この解決策は・・・。

業績が悪くなる原因の9番目は、社長が**資金と経費**における戦略と戦術の区別がつかず、繰り返し作業の**簿記や会計**だけがこれらの大事な仕事と思い込んでいる場合になります。これではまともな資金配分と経費配分ができなくなるので、業績が悪くなります。この解決策は・・・。

業績が悪くなる原因の10番目は、社長の**簿記知識**が低い場合になります。この解決策は・・・。

業績が悪くなる原因の11番目は社長が**従業員教育の原則**を知らず、原則に基づいた教育をしてない場合になります。従業員教育を強調する社長はとて多いのですが、間違った教育をして**経費のムダ使い**をしている社長がとて多くなっています。この解決策は・・・。

業績が悪くなる原因の12番目は社長の朝が遅く、**仕事時間も短い**場合になります。実行力の7割は仕事に投入する**時間量**で決まるので、社長の仕事時間が短いと会社全体の実行力が低下して業績が悪くなります。この解決策は・・・。

業績が悪くなる原因の13番目は、経営規模の**大中小**で変わる**社長の役目**が解らず、従業員は50人以下なのに、大会社の社長のマネをしている場合になります。この解決策は・・・。

これらの**13項目**を従業員**50人以下の社長**に焦点を当て、解決策を説明しているのがこのCDです。社長になると自分の欠点を正面から直接言ってくれる人がいなくなるので、油断すると自分を見失ってしまいますが、このCDを聞くと自分を見失うことが防げます。

半日セミナー1回の参加費で、この教材がお手元に届きます。思い切ってFAXを。

CD3巻。3時間25分。

社長の経営実力13の原則
 定価 **21,000円**(税別)
 CD3巻。3時間25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。イギリスへの墓参りは7回になる。

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 HPIは <http://www.lanchest.com/> FAX 092-535-3200