

業歴10年迄の会計事務所の経営戦略 CD-R

経営ではよく知られているランチェスター戦略を会計事務所の経営に応用した、これ迄にないめずらしい戦略教材です。

目 次	
第1章 経営の基本原則とランチェスター戦略	
1. 税理士も経営戦略の研究が欠かせない 2. 研究の手順は科学的問題解決法でつかむ 3. 経営の全体像を正しくつかむ 4. 経営を構成する大事な要因をはっきりさせる 5. 経営を構成する要因のウエイト付 6. 利益性の原則をはっきりさせる 7. 市場占有率と利益の関係 8. 利益性が良くなる根拠は集中効果にある 9. 強いもの作りや1位作りを決めるのは社長の役目 10. 実行手順をはっきりさせる 11. ランチェスター戦略をマスターする 12. 実行手順のウエイト付	b. 業種ごとに注意すべきチェックリストを作る c. 会計の仕事に革新を加えて作業量を少なくする d. 決算報告の仕方を差別化する 2. 営業地域を差別化する a. 1回当たりの取引高が小口の業種は地域戦略が重要になる b. 地域戦略を研究しないとバタピンになる c. 会計事務所の地域戦略 3. 業界と客層を差別化する 4. 営業方法を差別化する 5. 顧客対応を差別化する 6. 組織対策を差別化する a. 男子の職員は営業経験者を優先する b. 職員の教育に力を入れる 7. 全体のまとめ
第2章 会計事務所の6大戦略	
1. 商品の差別化をする a. 社長に簿記3級をマスターしてもらう	

半日セミナー1回の参加費で、役立つ戦略教材がお手元へ。

会計事務所の経営戦略
 定価 **19,800 円** (税込)
 CD2巻。2時間20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。35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への応用を研究。44歳のときにランチェスター経営を創業。講演は、4,300回に。先生の墓参りは6回になる。

お申し込みはFAXで。

ご住所	〒		
会社名	所長	従業員	人
TEL	FAX		様

会計事務所の戦略