

お金が取れる、決算後の経営総点検の進め方・DVD

ランチェスター戦略で社長とともに経営の総点検をすると成果が出る

目次	
第1部 原則編	7. ランチェスターの法則
第1章 経営の全体像と経営の構成要因	8. 経営規模の大中小で変わる社長の役目
1. 経営の全体像を押さえ直す	9. 実行手順のウエイト付
2. 経営を構成する中心的な要因	10. 業績の何%が社長1人の経営実力で決まるか
3. 中心的要因のウエイト付	全体のまとめ
第2章 利益性の原則を知る	第2部 実践編 決算後の経営総点検
1. 卸・業務用販売業の利益実態	はじめに
2. 経常利益の計算式	1. 業績を分析して会社の実態をつかむ
3. 市場占有率の3大数値	2. 利益性の原則を知らせる
4. 訪問型営業で検証	3. 戦略と戦術の違いを伝える
5. 販売係の実質営業コストを計算	4. 強者の戦略と弱者の戦略の内容を伝える
6. 売上は同じでもお客の分布で利益が変わる	5. どの商品を強くするか目標を決める
第3章 実行の手順とランチェスター法則	6. 営業地域の決め方を点検
1. 社長の願望・熱意・決断力・向上心	7. 業界と客層を点検する
2. 経営の目的を正しく決める	8. 営業方法を点検する
3. 全社的な目標設定	9. 顧客維持対策を点検
4. 戦術の意味を正しく知る	10. 人の配分と役目の決め方を点検
5. 戦略の意味を正しく知る	11. 資金の配分と経費の配分を点検
6. 戦略の対象となる種類	全体のまとめ

1日セミナー1回分の参加費で、この戦略教材がお手もとに届きます。

決算後の経営総点検

定価 **44,000**円(税込)

DVD4巻。3時間32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4300回。イギリスへの壘参りは7回に。

お申し込みはFAXで。

ご住所	〒			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