

# 経営を総点検して営業力を強くする

最悪事態になりました。予想外の事です。しかしこれは社会環境や経済環境の問題ですから、個人の力ではどうすることもできません。

これには死中に活ありの教訓に従い、この困難をチャンスに変える方法を探しかありません。それはこれを機会に、これ迄日々の仕事に追われて見直しや改善ができなかった経営システムを総点検することになります。

弱者の戦略原則をもとに、経営の8大要因を1つ1つ点検していき、問題点が見つかったら思い切って改善したり、革新を加えます。困難に直面しているときは、良い知恵が出るばかりか決断力も強くなるので、思わぬ良い結果が出るものです。

この教材は、何と何を、どのような考え方で経営システムを点検するとよいか、これについて説明しています。今こそ、あなたの経営実力が発揮できる時です。こうすれば新型コロナが治まったあとは、全力で実行に取り組みます。

<p>1.商品や有料のサービスを点検して強いものを作る</p> <p>A. 力を入れる重点商品をはっきり決める</p> <p>B. 商品の幅が広くなり過ぎてないか</p> <p>C. 重点商品には経営力を集中して投入する</p> <p>2.営業地域を点検して強い地域を作る</p> <p>A. 力を入れる重点地域をはっきり決める</p> <p>B. 営業する地域の範囲を狭くする</p> <p>C. 営業簿記の実行が欠かせない</p> <p>D. 現在の会計はドンブリ勘定になっている</p> <p>E. 重点地域には販売係を再配分</p>	<p>3.業界と客層を点検して強い客層を作る</p> <p>A. 重点業界と重点客層をはっきり決める</p> <p>B. 業界と客層の範囲を狭くする</p> <p>4.営業方法を点検して営業力を強くする</p> <p>5.顧客維持の方法を点検してお客の流出を少なくする</p> <p>6.人の配分を点検して販売力を強くする</p> <p>7.資金の配分を点検して経営力を強くする</p> <p>8.経費の配分を点検して販売力を強くする</p> <p>9.業績を良くするには全体の整合性が必要</p>
--	---

**経営を総点検して**

定価 **8,000円(税別)**

CD-R 1巻。1時間11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](mailto: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