

# 失敗しない、 経営コンサルタントの頼み方 CDの改訂版

「**戦略と戦術、強者の戦略と弱者の戦略の区別**  
**がつかない人に頼むと、会社が危なくなる。**」

実際に経営をするには、商品を初めとして営業地域、業界と客層、営業方法、顧客維持の方法、仕事に対する人の配分と役割分担、資金の配分と経費の配分、仕事時間の「**8つの要因**」に対して**目標を決めるとともに、実行段階で必要になる仕組み**も作らなければなりません。これらを**経営システム作り**と呼んでいます。**経営システム**とは、経済的な成果を作り出す「**機械装置**」と考えればよいでしょう。

1. **経営システム**を作るときは、社長の性格や過去の経験を初めとして、本社がある立地、自社の経営規模、競争相手との力関係、戦略ルールの「**6つ**」を考えた上で、今説明した**8つの要因に一貫性**を持って目標を決める必要があるのです。かなり難しくなります。社長の経営システムを作る実力が高いと、従業員は効果性が高い仕事を**全員で実行**することになるので、業績が良くなります。

2. ところが「**なくて七癖**」といわれるように、どんな人にも「**クセやこだわり**」があるので、社長が作った経営システムには必ず「**デコボコや狂い**」が発生してしまいます。これでは**効果性が低い仕事**を全員で実行することになるので、当然業績が悪くなります。しかし社長のクセやこだわりから出た間違いには気づきにくいので、損失がいつ迄も出続けます。

3. この解消に役立つのが、**経営コンサルタントの利用**になります。経営戦略を研究していて実力が高いコンサルタントと契約すると、社長が作った経営システムを**客観的にチェック**するので、経営システムのデコボコや狂いには早く気づきます。

4. ところがコンサルタントの中には、**戦略と戦術、強者の戦略と弱者の戦略の区別**がつかなかったり、経営規模の大中小で変わる**社長の役目**が分からない人がいるので、こういう人に頼むと事態は余計に悪くなります。これによって大損をした例はいくつもあります。

この教材ではコンサルタント選びで、失敗しない方法について説明しています。

**失敗しない経営コンサルタントの頼み方。改訂版**

定価 **6,000円＋税**  
CD-R 1巻。71分。テキスト付

## 目次

1. コンサルタントに、ムダな大金を使った、3つの事例
2. 社長の、経営に対する基本原則の理解不足が原因
3. 成功するコンサルタントの使い方
4. コンサルタント選び**10のチェックリスト**

(注)このCDは、成功する経営コンサルタントの使い方の**改訂版**です。

お申し込みはFAXで。

ご住所	〒	業種		
会社名		従業員	人	
TEL		役職	ご氏名	様
		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