

営業マンにもできる、やさしい CD.2巻 信用調査と危ない会社の見分け方

ランチェスター戦略を債権管理に応用すると、腹が立つ不良債権を5分の1にできる。
倒産会社1,600社を取材した体験で制作。

第1部。新設会社の信用調査 経営を始めて2年以内の新設会社は、会社はもちろん社長個人の実績もないので、専門の調査会社に高い料金を払って調査を依頼しても、多くの頁が「空白」になるのでほとんど役に立ちません。

だからと言って、すべてを代金引き換えで取引するのも良いやり方とはいえません。これに役立つのがランチェスター弱者の戦略ルールを応用した調査方法で、これを営業マンが活用すると取引ができるかどうか判断ができます。

第2部。小企業の信用調査 専門の調査会社に調査依頼をしたとき、従業員が50人以上の規模になると「決算書」がついている率が高いので、高い料金を払っても役立ちます。しかし企業数の90%を占めている20人以下、とりわけ10人以下の規模になると文章の量が少なくなるばかりか「決算書の入手率」も1割以下になるので、高い料金を払って調査してもあまり役立ちません。

規模が小さな会社の業績は、社長のガンバリと社長の営業力の2つでほとんどが決まりますから、営業マンが弱者の戦略ルールをもとにした「16」のチェックリストを活用すると、調査会社よりもはるかに良い仕事をします。

第3部。危ない会社の見分け方 日頃得意先の経営情報収集には十分注意を払っていても経営内容の悪化に気付かず、倒産直前まで商品を販売して大きな「ババ」を引くことがあります。これを防ぐのに役立つのが危ない会社の見分け方です。営業マンに「10のチェックポイント」を教育しておく、大きなババ引きは高い率で防げます。

この教材は経営分析が一切なく、営業マンが日頃の訪問活動を通じて情報を集める「実践型」になっています。半日のセミナー参加費より安い費用で、すぐ使える教材が届きます。忘れないうちにFAXを。

小企業の信用調査と危ない会社

定価 14,000 円(税別)

CD2巻。2時間20分。テキスト付



竹田陽一。1938年10月生。久留米市出身。福岡大学経済学部卒。北九州の建材メーカーに入社して経理と営業を担当。27歳の時に東京商工リサーチに転職。16年間勤務し中小企業の信用調査2,500件、倒産会社1,600件を取材。44歳の時起業してランチェスター経営を創業。講演で全国を回り4,000回になる。著書は小さな会社社長のルール、プロ社長がある。

申し込みはFAXで。

ご住所	〒			業種	従業員	人
会社名	役職	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