

すぐ応用・二代目の経営戦略

「新社長の役目と、役目のやり方が正しく解ければ、
目標がはっきりするので、早く戦略実力が高くなる。」

創業者から経営を引き継ぐ前の役職名が「専務や常務」であったとしても、担当している仕事はたいがい「戦術係か戦術リーダー」です。もちろん戦術も大事ですが、経営全体では「14%」しかありません。

社長が担当するのは「広義の戦略」で、しかもこれが「86%」を占めるのですから、新しく社長になった人はすぐ「経営戦略の研究」に取りかからなければなりません。そればかりか多数の競争相手がいる中では、同業者100人中5番以内に入らないと業績を良くすることはできないのです。

そのためには、何と何を、どのようにすれば良いか、やるべきことが解かっていないと正しく対処できません。このCDでは新しく社長になった人は、何を、どうすればよいかについて解かりやすく説明しているのです、とても応用しやすくなっています。

目次は次の通りです。

第1章 二代目からみた経営の問題点

1. 経験不足が心配
2. 会社の業績が自分の性格に合わない
3. 主力商品のライフサイクルが衰退期になっている
4. 小売業や飲食業では立地条件が変わる
5. 業績は赤字続きになっている
6. 借入金がとても多く資金繰りが苦しい
7. 年上の従業員が何人もいてやりにくい
8. 社長になったものの父が経営を任せてくれない
9. 私は大株主でオーナーだ

第2章 経営戦略をマスターする

1. 実行手順を押え直す
2. 従業員の人数で変わる社長の役目
3. 社長が担当すべき大事な役目をはっきりさせる
4. 経営を構成する要因のウェイト付
5. 利益性の原則をはっきりさせる
6. 戦略の内容を正しく理解する
7. 強者の戦略と弱者の戦略をマスターする
8. 1000社中400社は番外弱者
9. 創業者の父と意見が合わない本当の理由
10. 後継者は実行力を高めよ
11. 「おやじを乗り超えよ」の間違った考え方

二代目の経営戦略

定価 12,000円(税別)

CD-R 2巻。2時間22分。テキスト付



1938年生。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。28歳のとき企業調査会社に転職。ランチェスター法則とは35歳のときセミナーに参加してから出会う。在職中に講演を始め44歳で独立。以来社内研修と講演で全国を回り、回数は4,300回になる。著書は「小さな会社社長のルール」、「会社の数字はなぜ達成されないか」(フォレスト出版)、「プロ社長」(中経出版)などがある。

お申し込みはFAXで。

ご住所	〒				業種	
会社名	役員	ご氏名	従業員	人	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