

営業力が弱く、プラスbも弱ければ開業しても失敗する

仮に商品力が中位しかなかったとしても、**営業力が高い上にプラスbの見込客も300人以上**持っていれば、**75%**を占める営業推進力が高くなるので、開業後は経営がすぐ軌道に乗るでしょう。

反対に経営のある分野に**特別詳しく**あったとしても、**営業力が弱い上にプラスbの見込み客が50人もなければ、75%**を占める営業推進力が特別弱くなるので、経営が軌道に乗るまでに**7年も8年も**かかるはずで、これでは資金が持たないでしょう。これ以外に忘れてはならないものが2つあり、それは**年齢と性格**です。

これらについて、3時間33分をかけて説明しているのがこの教材です。将来経営コンサルタントを目指したいと考えている人は、**先行投資と損害保険**と考えてこのCDで研究して下さい。損はさせません。

第1章 競争力がある切り札商品の作り方		第3章 開業する前に見込客を作っておく	
1. 経営コンサルタントの業務内容	2. 弱者の商品戦略ルールを応用する	3. 何を売りの中心にするか目標をはっきり決める	4. 切り札商品の作り方
5. 経営で実際に効果を出すにはシステム作りが不可欠	6. MBAと中小企業診断士 の資格は必要か	7. 中心とする分野の中に特別詳しい何かを作る	
第2章 営業力の高め方		第4章 根本原因の発見能力とコンサルタントの性格	
1. 新規開拓の作業手順とウエイト付	2. 顧問契約をするときの営業方法	3. 講演の講師を目指すときの営業方法	
			1. 見込客は300人～400人作っておく
			2. 営業の仕事をしている人は見込客が作りやすい
			3. 人事や経理係はプラスbが作りにくい
			1. 生産性の善し悪しを決める条件を知る
			2. 効果性の内容をマスターする
			3. 能率性の内容をマスターする
			4. 効果的でないものを能率でカバーするのはムダが多い
			5. 戦略を知らないと効果がひどく悪くなる
			6. 表面上の原因と本当の原因は全く違う場合が多い
			7. 60人以下の会社には組織力が弱い会社が多い
			8. 経営コンサルタントの 年齢と性格

経営コンサルタント入門

定価 **17,000** 円(税別)
CD-H3巻。3時間33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、4000回になる。

お申し込みはFAXで。

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

コンサルタント入門