

営業中心☆弱者の戦略中心☆経営計画書作り

ランチェスター・サクセスプログラム・経営計画の立て方

第1章 現状分析 1. 成長性分析 2. 利益性分析の意義 3. 利益性分析の考え方 4. 利益性分析 5. 過去の利益蓄積分析 6. まとめ。総合評価	1. お客が会社の場合 2. お客が個人の場合 第7章 営業計画 1. 流通段階の決定 2. スポット型の販売手順 3. 継続型の販売手順 4. 得意先をABC分析 5. 1位の得意先を作る 6. 社長がお客を定期的に訪問 7. 販売戦術力を高める 8. DM、チラシ、広告、インターネットの利用
第2章 経営の構成要因と利益性の原則 はじめに 1. 経営の全体像をはつきりさせる 2. 経営を構成する8大要因 3. 構成要因のウエイト付 4. 利益性の善し悪しを決める原則 5. 株式上場企業で検証	第8章 顧客維持計画 1. お客に不便をかけないようにする 2. お客から好かれて気に入られる
第3章 戦略と戦術 1. 軍隊の将校が研究するテーマ 2. 戦術とは1対1の勝ち方 3. 戦略とは軍全体の勝ち方 4. ランチェスター法則 5. 実行手順のウエイト付 6. 竹田ビジネスモデル	第9章 組織計画 1. 人員配分の原則 2. 将来の事業に対する先行投資 3. 経営規模で変わる役割分担 4. 従業員教育は社長の役目 5. 賃金制度と処遇
第4章 商品計画 1. 強者の戦略が常識になっている 2. 商品計画の目的は1位の商品作りにある 3. 目標の決め方 4. 最大範囲を狭くする 5. 1位になれるだけの人と資金を配分 6. 革新計画を立てる 7. ライフサイクルの原則 8. 新事業開発	第10章 資金計画の立て方 1. 資金における戦略と戦術 2. 経費における戦略と戦術 3. 経理の仕事を安上がりにする 4. 利益計画と自己資本蓄積計画 5. 財務分析は簡単にする
第5章 営業地域計画 1. 地域対策の目的は1位の地域作り、強い地域作りにある 2. 1位の地域の作り方 3. 最大範囲を狭くする 4. 実態調査をする 5. ローラー調査と必勝の人員投入	第11章 経営理念と将来計画 1. 経営理念とは 2. 将来計画を立てる
第6章 業界と客層計画	第12章 社長の実力向上計画 1. 規模で変わる社長の役割 2. 業績の何割が社長の実力で決まるか 3. 社長の実力が決まる要因 4. 質の向上計画 経営計画のまとめ方 3カ月間の実行計画書作り (以上8巻構成。8時間24分。)

経営計画書作りが社長の実力を伸ばす。積極的な決心を待ってます。

経営計画の立て方

定価 100,000 円(税別)
 DVD-R 8巻。8時間24分。
 テキスト1冊付



DVD-R



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 HPIは <http://www.lanchest.com/> FAX 092-535-3200