

不良債権を少なくする営業マンの研修用DVD

ババを引く前に取引をやめる、逃げ勝ちが最良の策です。

〈基本原則編〉	
1章 倒産会社からの回収率(40分)	6章 営業情報、顧客対応情報(49分)
1. 逃げ勝ち実行の必要条件	1. 営業情報の集め方
2. 不良債権防止の要因とウエイト	2. 顧客対応情報の集め方
3. 情報をどうやって集めるか	7章 組織と資金情報、利益情報の集め方(85分)
4. 情報の内容と信頼度	1. 組織情報の集め方
2章 経営の構成要因(52分)	2. 資金情報の集め方。決算書の見方
1. 会社は粗利益で生きている	3. 決算書が取れないときの資金情報
2. 経営の全体像と構成要因	4. 利益性の分析法。PLの分析
3. 経営の構成要因とウエイト付	5. 決算書が取れないときの利益情報
4. 利益性が決まる条件	8章 社長の実力情報の集め方(66分)
5. 市場占有率の原則	1. 社長の時間情報を集める
3章 戦略と戦術(65分)	2. 社長の戦略知識情報を集める
1. 戦術の正しい意味を知る	3. 社長の性格情報を集める
2. 戦略の正しい意味を知る	4. 社長実力の総合評価
3. ランチェスターの法則	9章 総合評価と悪くなった会社の見分け方(67分)
4. 優勢軍の戦略と劣勢軍の戦略	1. 経営内容のマトリックス
5. 強者の戦略	2. 支払い条件との整合性をチェック
6. 弱者の戦略	3. 危なくなった会社の見分け方
7. 戦略の混同が不振の原因	4. 証拠の情報は、訪問回数に比例
4章 実行要因のウエイト付(48分)	5. 赤字穴うめの方法が、即ち情報
1. 実行手順をはっきりさせる	6. 金策性の安売を始める
2. 経営の全体図	7. 倒産直前に出る兆候
3. 実行要因のウエイト付	10章 不動産抵当の読み方とパクリ屋の見分け方(84分)
4. 規模で変わる社長の役目	1. 不動産謄本の取り方
5. 営業リーダーの戦略教育が大事	2. 不動産抵当の読み方
6. 教育の3大要因	3. パクリ屋の見分け方
	4. 与信管理会議の開き方
	5. 新規取引をするときの調査事項
	6. 取引の切り方・逃げ方
	7. 滞留売掛金の回収方法
	(以上7巻構成。10時間6分。)
〈実践編〉	
5章 商品、地域、客層情報の集め方(50分)	
1. 商品情報の集め方	
2. 営業地域情報の集め方	
3. 業界と客層情報の集め方	

調査2件分の費用で本格的な教材が。社内研修用。

信用調査と引掛り防止
 定価 **85,000 円(税別)**
 DVD-R。7巻。10時間。テキスト付



- ① DVD-Rを注文
- ② ビデオを注文

申し込みはFAXで。



ご住所	〒			従業員	人
会社名	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

信用調査のDVD

