

ランチェスター法則と出会って40年。さらに解りやすくなった

第1章 経営の全体像と構成要因 1. 科学的問題解決法で解決 2. 会社は粗利益によって生きている 3. 経営を構成する8大要因 4. 経営を構成する要因のウエイト付 (一)	6. 強者は営業ルート全体に商品を流す 7. 強者は市場規模が大きな業界や客層に力を入れる 8. 強者は卸を使った間接販売に力を入れる 9. 強者はテレビや新聞などマス広告を利用する 10. 強者は量をより重視する 11. 強者は弱者を包囲する (約69分)
第2章 利益性の原則と市場占有率 1. 利益性の公式とウエイト付 2. 営業マンの3大作業 3. 移動時間を7%少なくすれば経常利益は2倍になる 4. 市場占有率1位の条件 5. 年商は同じでも営業地域の決め方で利益が変わる (約72分)	第6章 弱者の経営戦略1。目標設定原則 その1 1. 経営の目的は市場占有率1位作りにある (約73分) 2. 弱者は強い会社と違ったやり方で差別化せよ 3. 弱者は市場規模が小さなものや部分で1位を目指せ 4. 目標の発見は経営の要点を細分化して検討せよ 5. 1位を目指す重点商品や重点地域をはっきり決めよ
第3章 実行手順とウエイト付 1. 軍隊の作戦計画の実行手順 2. 戦略の意味を間違っている人が多い 3. 実行手順のウエイト付 4. 経営全体のウエイト付 5. 従業員30人以下は業績の98%が社長1人の実力で決まる (約68分)	第6章 弱者の経営戦略1。目標設定原則 その2 6. 弱者は商品や営業地域の範囲を狭くせよ 7. 弱者の社長は経営に必要な情報を直接集めよ 8. 弱者は最終利用者に近づけ 9. 弱者は競争目標と攻撃目標の分離を図れ (約73分)
第4章 ランチェスターの法則 1. ランチェスターの法則 2. ランチェスター法則が意味するもの 3. 2つの戦略概念(コンセプト) 4. 強者か弱者かは市場占有率で区分 5. 強者となれる3つの条件 6. デッドラインの法則 7. 弱者のABC 8. 必勝の物理的な根拠も計算 (約68分)	第6章 弱者の経営戦略2。運営原則 1. 1位を作る目標には必勝の戦術力を集中して投入せよ 2. 必ず負ける必敗の条件 3. 経営のやり方や営業のやり方には革新を加えよ 4. 弱者は軽装備に徹して動きの早さを保て 5. 弱者は自社の情報を強い会社に流すな (約70分)
第5章 強者の経営戦略 1. 強者は総合で1位になることを目指す 2. 強者は市場規模が大きな商品に力を入れる 3. 強者は商品の幅を広げて総合化する 4. 強者は人口が多い大都市に力を入れる 5. 強者は営業地域を広くする	第6章 弱者の経営戦略3。実行時間原則 1. 弱者の社長は1位作りには強い願望と熱意を持って 2. 社長は朝型を中心に必勝や圧勝の利益時間戦略を実行せよ 3. 利益時間戦略に対する反論 4. 忍耐力を高めて1位作りを実現せよ 5. 利益時間戦略は願望や熱意に変化する 6. 不利な境遇で育った人は弱者の戦略で経営をする人が多い 7. 弱者は調子に乗るな。小さな成功で生活内容を変えるな 8. 社長の戦略実力の証拠は利益に現われる (約72分)

1日セミナー2回分の費用で、あなたも戦略名人になれる。(ナレーター朗読中心)

戦略☆名人
 定価 95,000 円(税別)
 CD-R8巻。9時間25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。35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、4300回になる。

お申し込みはFAXで。

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

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

戦略名人

