



今、キーワードは 『あなたの会社が1年で劇的に変わる！』

私も最初は読み過ぎていました。しかし、発見したのです。この本がいっぱい教えてくれることを！

お客を増やす・人を動かす・自分を知る お客を増やす・人を動かす・自分を知る お客を増やす・人を動かす・自分を知る お客を増やす・人を動かす・自分を知る お客を増やす・人を動かす・自分を知る

今回のテーマは、**「実行力」**です。

もうすぐ11月。秋が深くなってきました。
この時期になると、「年初に立てた計画」と「来年どうするか」が気になってきますよね。
私も例年そうなのですが、今年は、どうやら抜け出せそうなんです。
・・・実は、仲間がいるんです。
その仲間達とのキーワードが、「あなたの会社が1年で劇的に変わる！」なんです。

どうしたら、そんなことができるのでしょうか？
はい。それは、この「本」が教えてくれました。 →
私も最初は読み過ぎていました。しかし、発見したのです。
劇的に変われる秘密が、この本にはいっぱい散りばめられていることを！

「劇的に変わる！」本ですから、これまでの経営計画本とは、まったく違います。何が違うかというと・・・
「商戦の結果は情報量に比例する」と言われていて、
生きた情報(1次情報)を集める必要があります。
その情報は、お客様のところに50%、
競争相手のところに25%、仕先には10%、
社内には15%しかありません。

どんな情報を集めたらいいのかわからないから教えてくれているのです。
的確で、正確な情報で組み立てられた目標を立てることは、
業績の57%に影響してくることを、思い出してくださいね。

まず、情報集めで、社長には実行力を発揮していただくことになります。



なぜ、会社の数字は達成されないのか？
(フォレスト出版)



情報は？

しかも、「1年で劇的に変わる！」がキーワードですから、実行しないことには始まりません。そこで、社長は「実行計画」を立てて一つ一つ実行していくこととなります。

「実行する」ためのコツ、お教えします。
それは、たった2つのことを守ってもらうだけでいいんです。

1. “出来る事だけ”を決める。
2. 決めたことは必ず実行する。

計画の中味の素晴らしさではなくて、
「決めた事を実行できているか！」です。

決めた事を実行する力がついてくると、必ず、業績が良くなってきます。
あっ、業績が良くなるのは、戦略的に正しい事を決めて実行した時の話になります。
「弱者の戦略」で実行するべき所を、「強者の戦略」で実行したら、
間違ったことを、会社全員ですることになり、業績不振や赤字の原因になります。
なので、「弱者の戦略」を勉強することは欠かせませんね。

今回、この本で「弱者の商品戦略」、「弱者の地域戦略」、「弱者の業界・客層戦略」、
などを再確認して、実行計画を立てた戦略社長が、その実行計画を発表する機会を設けました。そして、そのあと、この本の著者：竹田陽一先生に講演していただく
“発表会&講演会”のセミナーを企画しました。

あなたの会社が1年で劇的に変わるヒント満載の この“発表会&講演会”に是非お越しいただき、**来年を実行しまくる年にしてくださいね！！**

キーワード：**「出来る事を決め、決めたら実行する」**

お客を増やす・人を動かす・自分を知る お客を増やす・人を動かす・自分を知る お客を増やす・人を動かす・自分を知る お客を増やす・人を動かす・自分を知る お客を増やす・人を動かす・自分を知る

社長のためのワンポイント・コーチング 第3回

「フィードバック」

社長は社員に「こうあってほしい」と思っています。いつも思っています。それが高じて、つい小言がおおくなります。社長は小言だなんて思っていません。事実をいってるつもりです。言ってなければ、顔に現れていたりしますが、社長はまったく気がついていません。

ある日、掃除の苦手なA君が、窓ガラスを隅のほうまで拭きました。A君、いつもは四角い窓を丸く拭くので、社長は隅々が気になって仕方がありませんでした。この日、A君としては隅まで拭いたのですが、汚れはまだ少し残っている状態です。

あなたがこの社長だとしたら、どんな態度をとりますか？

1. それは出来て当たり前。
なので、何も言わずに、自分(社長)の仕事をする。
 2. 隅々まで拭いたつもりかもしれないが、まだまだ・だなんて、
「今日は隅まで拭けたな。でも、ココがまだ拭けてないぞ」と言ってしまう。
 3. A君にしては、よく頑張ったな・と思って、
「A君、綺麗になったなあ。その調子だよ」と少しでも良くなったところを褒める。
3. の社長は、プラスのフィードバックをしています。A君はやる気が出てきます。
2. の社長は、褒めたあと、すぐ出来ていないところを指摘しています。
A君にしたら、小言を言われている気分です。
1. の社長がしているのが、フィードバックなしの「黙殺」です。一番キツイです。
社員のやる気が出るのは、もちろん、3プラスのフィードバックですね!



「ランチェスター経営」であなたの会社が強くなる

いまこそ、総点検！ 売上アップのヒントが満載！



サンマーク出版 竹田陽一 著
1,575円(税込)



業績不振に悩む多くの中小企業が、
人員整理や不要な経費をカットするなどの対策をとっています。
しかし、それは、緊急避難的な措置に過ぎません。

会社全体からすれば、ごく一部の改善になります。
効果は長くは続かず、もとの状態にすぐ戻ってしまいます。

苦しい経営の中小企業に、本当に必要なのは、
根本から業績を良くするための
「経営の総点検」。そして、「改善」です。



前ページ「実行力」で紹介した「なぜ会社の数字は達成されないのか？」
と合わせてお読みいただくと、より理解が深まります。

編集後記 今回は竹田先生の本の活用の仕方を中心に発信しています。今まで読むだけだった方、是非、ご活用ください。『使えます!』

ランチェスター法則・魔法のコーチング・素質論で「1位作り」をサポート

あなたの「1位作り」応援します!

ランチェスターマネジメント明石
(担当:やまだ)

〒673-0891 兵庫県明石市大明石町1丁目9-26-402
TEL 078-917-1400 FAX 078-917-1416

http://ekeiei-no1.com
E-mail k.yamada@tkcnf.or.jp

