

ランチェスター戦略社長塾

大企業と比べると中小企業はもともと経営条件が不利ですが、市場では条件に関係なく無差別の競争状態に入ってしまいます。競争条件が有利であれば問題ないのですが、多くの企業は競争条件が不利な立場で経営を行っております。不利な条件であっても限られた経営資源を効果的に使うことができれば思う以上に利益を上げることは可能です。

この講座は、経営の原理原則に焦点をあて、従業員一人当たりの純利益を業界平均の2倍とすることを目的とした経営塾です。業歴も規模も関係なく、DVD教材を見ながらご参加の皆様と気軽に話し合い、経営について整理していきます。

これまでに参加された方から「頭の中が整理できた。」「経営者としてやるべきことがわかった。」「戦略実力をあげる道が見えた。」等、お喜びの声をいただいております。

戦略社長塾-原則編

| | | | | |
|---|---------------------|-----------|-------------|--|
| ○ | 1. 現状分析と経営の構成要因 | 11/30 (木) | 18:00~20:00 | 受講料(4回) 21,600円 + テキスト代 1,600円 |
| | 2. 利益性の原則と市場占有率 | 12/7 (木) | | |
| | 3. 戦略と戦術 | 12/14 (木) | | |
| | 4. 経営の全体図と社長の実力向上対策 | 12/21 (木) | | |

戦略社長塾-応用入門編

| | | | | |
|---|-----------------|----------|-------------|--|
| ○ | 1. 強者の戦略と弱者の戦略 | 1/11 (木) | 18:00~20:00 | 受講料(4回) 21,600円 + テキスト代 2,600円 |
| | 2. 商品戦略 | 1/18 (木) | | |
| | 3. 地域戦略、業界・客層戦略 | 1/25 (木) | | |
| | 4. 営業戦略、顧客戦略 | 2/1 (木) | | |

※ 参加コースの「○」を塗りつぶしてください。

※ 進行の都合上、講義時間が2時間を超えることがあります(特に応用入門編の4回目)。

【原則編 講座内容】

- 1. 現状分析:** 自社の現状をよく把握する事が、経営改善の重要な要素です。簡単な指標で自社の状況が判断できます。
- 2. 利益性の原則:** 会社は粗利益で全てを賄っています。その利益はどのようにして増えるのかを確認します。
- 3. 戦略と戦術:** 「戦略」は軍事用語ですが、中小企業の経営者にとっての「戦略」とは何かを明確にします。
- 4. 経営の全体図:** 全体図によって、経営者のエネルギーを使うところがわかります。

経営の土台となる原則編終了後、そこで学んだ事を「弱者の戦略」で統一し「商品」「地域」「業界・客層」「営業」「顧客維持」に適用させた内容である「応用入門編」をご受講いただくと非常に効果的です。

----- お申し込みは FAX 06-6241-1775 か メール で -----

| | | | | |
|-------|--|-------|--|------|
| 住 所 | | | | |
| 社 名 | | 氏 名 | | |
| T E L | | F A X | | mail |

ランチェスター経営大阪 <http://www.lanche-osaka.com/> 担当：井上 秀之

大阪市中央区久太郎町 3-1-15-10F TEL：06-6241-1774 E-mail：inoue@lanche-osaka.com