

概要

目的と内容

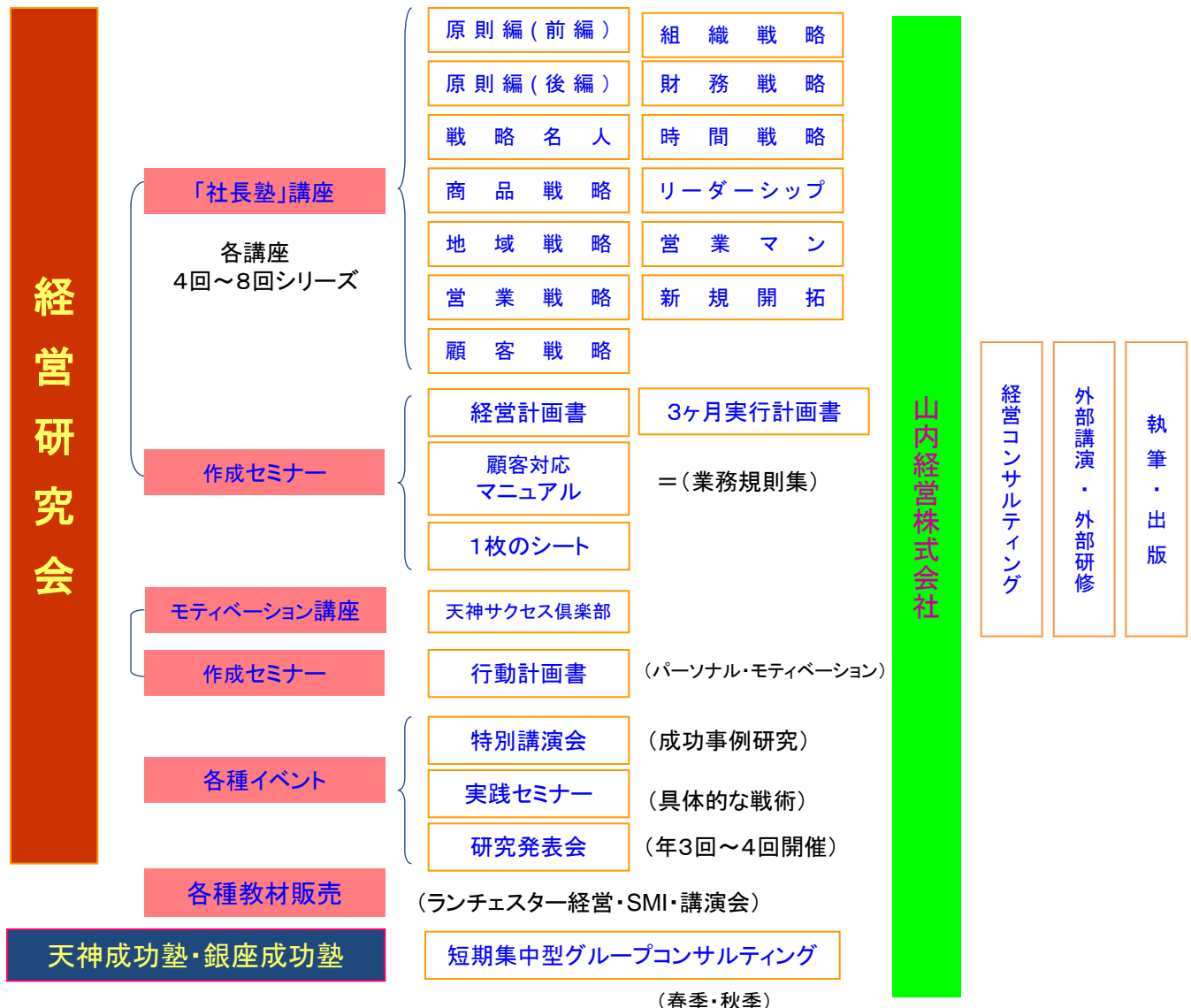
目的

- ランチェスター経営：竹田陽一氏の「世の中には、簿記学校などの資格学校はたくさんあるのに、経営者が経営のことを“体系的”に学ぶ学校が一つもない」という言葉をきっかけに、平成24年9月に創設しました。
- 中小企業及び小規模企業の事業主及び後継者、創業予定者向けに講座・セミナーを開講。「経営の本質」を学んで、根本的に収益の改善を図るサポートを行う。

内容

- 各コース6～8名の少人数の「寺小屋式の学習システム」。DVDを視聴し、「現役コンサルタント」が多くの身近な成功事例を交えて“わかりやすく”解説。
- 経営に必要な8大要因を各コースで学べる「ランチェスター社長塾」、戦略的な経営計画書が確実に作成できる「成功塾」、戦略を実践するため、実際に行動に移す力を高めるモチベーション講座も開講。

具体的構成



1

原則編(前編)

経営者の差別化学習について、現状把握、課題が明確に！“戦略”と“戦術”の違いや“ランチェスター戦略の基本”が学べます

2

原則編(後編)

原則編で学んだことを実践に移すためにランチェスター法則の強者と弱者の違い、仕事の質の高め方、仕事時間の増やし方など社長のやるべきことがわかります！

3

顧客戦略

粗利益を産むお客様を作り出し、維持する「お客活動」が最も価値が高い仕事！「顧客対応能力を」高める極意をご紹介します！

4

営業戦略

お客様へのアプローチがスムーズに！商品と営業地域が決まったら、実際にお客を作る営業の陣組、仕組みが必要！

5

地域戦略

有利な地域にお客を多く作り、さらに営業地域ごとの採算をきちんとだす営業簿記を実行すると業績が上がるのです

6

商品戦略

どのような商品を中心にするかで「経営手法」が決まります！差別化力がある強い商品・有料のサービスを生み出し、商品のライフサイクルをマスターして粗利益の補給を安定させる

7

組織戦略

仕事を進めるには「営業の仕事」「間接部門の仕事」に対する人の配分が必要。効果的に実行するため構成要因・ウエイト付けを学びます

8

リーダーシップ

仕事学、人間学、モチベーションを学ぶことで心に余裕ができ、従業員対策での悩み軽減！社長の方針を末端まで伝えるには...

9

財務戦略

限りある資金や限りある経費を何に対していくらずつ配分するのがいいのか、“財務上の社長の役割”をマスターする

10

時間戦略

時間は唯一平等の経営資源です。競争条件を考慮し、限られた時間を最大限活用するには...

11

戦略名人(上級者向けコース)

ランチェスター法則を極め、根本的に経営を見直す！！社長の戦略実力を高め、効率よい経営活動を可能にする学びです

12

営業マン

営業の実力は訪問面会件数²×質で決まる！！営業が苦手な人、経験が浅い人も実力アップが期待できます。

13

新規開拓

販売経験が浅い人でも再度訪問方式を実行すると厳しい断りをうけないばかりか契約率が高くなります

1枚のシートセミナー

まねてかくだけでV字回復！現状把握と問題解決を導き出します。営業戦略と顧客戦略のまとめ

天神サクセス倶楽部

理想・夢を現実のものとするため「成功への心構え」を構築。体系的に「モチベーション」を学び、考え方がみるみる前向きに

行動計画書作成セミナー

数々の「夢」や「目標」を実現していくためには、手段である「戦略」の研究は無論、実際に「行動」に移していくための「行動計画」が必要

経営計画書作成セミナー

経営の8大要因、特に3大要因を強化した「お客様創り」中心の経営計画書を作成！従業員を巻き込み、全社的に実行が出来るようにすることが大切

顧客対応マニュアル作成セミナー

お客様を創るため、スタッフにはどのような考え方で仕事に取り組みどのような心構えで対応すべきかなどをまとめた「業務規則集」を基に作成

特別講演会

ランチェスター法則を活用し成功された経営者の方を招いての講演です

実践セミナー

集客方法や顧客サポートを行う手段をご紹介するセミナー