

2019年  
3月開始

# ランチェスター社長塾

## ～顧客・地域・営業戦略を学ぶ～

経営には、原理原則があります。景気に左右されず業績を伸ばす企業にするには、原則にのっとった経営戦略が必要です!!

ランチェスター法則をもとに経営を行えば、業績は改善されます。今回は、5大戦略のうちの、**商品を変えずに売上・利益を伸ばす～顧客・地域・営業戦略～**を具体的に一緒に学びましょう!

### 【顧客戦略】 受講料 20,000円

粗利益を生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! 顧客対応で地元NO. 1になる戦略!

3/16(土)10時 **終了** 経営の基本原則と利益データ/お客から好かれて気に入られる

4/ 6(土)10時 **終了** 業務規則集作りと従業員教育

### 【地域戦略】 受講料 20,000円

有利な地域にお客を多く作り、市場占有率1位の地域作ると1人当たりの利益が倍増します!

4/20(土)10時 **終了** 経営を構成する要因と利益性の原則/実行の手順とランチェスター法則/強者・弱者の地域戦略

5/18(土)9:30~13時 1位の地域作りと陶山訥庵の戦略/1位の地域作り/営業簿記を実行

### 【営業戦略】 受講料 30,000円

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!

6/ 1(土)9:30~13時 営業の基本原則/強者の営業戦略と弱者の営業戦略

6/15(土)9:30~13時 市場占有率の高め方/販売担当者の実力の高め方

6/29(土)9:30~13時 新しいお客の作り方/営業まとめ

◆会場 東京都中央区銀座6-6-1 銀座風月堂ビル5階 会議室 ◆定員 8名

講師

山内経営株式会社  
(経営者の学校)

代表取締役社長 山内 修 (やまうち おさむ)

受講料は、事前振込みをお願いしております

「ランチェスター社長塾」お申込みは FAX 03-6215-8700 まで

顧客 **終了** 地域戦略 営業戦略

住所

会社名

役職

名前

TEL

FAX

Eメール