

# ランチェスター式・経営計画書の作り方 セミナー

【**会計中心・経営分析中心から、営業中心・戦略中心にすると、計画書がまとめやすくなるばかりか、業績向上にも役立つ。**】

社長になって5～6年もすると多くの方が、将来のことも考えてきちんとした経営計画書を作りたいと考えます。経営計画書を作るには、経営の大事なところを何回も何回も考え、さらに必要によって、CDやDVDなどの戦略教材を買って研究します。そのため計画書を3年間作り続けると、**社長の戦略実力がグンと高まります。**

ところが実際に経営計画書作りに取り組んだ社長の多くが、途中であきらめてしまいます。その原因で最も大きいのが、現在の経営計画書作りが「**会計中心・経営分析中心**」になっているからです。その証拠に、経営計画書作りの本の著者や経営計画セミナー講師の9割が、**会計の専門家**になっています。こうなったのは、**単なる偶然**であることは意外に知られていません。

業績を良くするには従業員**1人当たりの粗利益**を、**業界の平均よりも多く**しなければなりません。その粗利益は**お客からしか**出ないので、これを実現するには何はともあれ**お客を作り**、次に作った**お客を維持**してお客の数を多くしなければなりません。

多数の競争相手がいる中でお客を多くするには、競争力がある**強い商品作り**と、**効果性が高い営業**の実行が欠かせません。つまり経営計画書は、この2つを実現するのに焦点を当ててまとめるべきで、これに欠かせないのがランチェスター戦略です。

今回のセミナーは、これらについて説明します。



【講師】  
ランチェスター経営塾  
竹田陽一

- ★日 時 2017年1月20日（金） 13：30～17：00 この後交流会。
- ★場 所 四日市商工会議所 3F 中会議室  
三重県四日市市諏訪町2-5 近鉄四日市駅から徒歩7分
- ★参加料 16,200円（税込） 同一企業の二人目からは12,000円（税込） ※交流会は実費

## 【主催からの一言】

ランチェスター岩崎です。**もう数字を作っただけの経営計画書は止めませんか？**企業間競争で勝ち抜くための作戦計画を立てるためのセミナーです。本セミナー後、アフターセミナーを5か月に渡って行います。【詳しくは裏面に。】

ランチェスター式・経営計画書の作り方セミナー申込  
FAX番号 059-398-0153（24時間受付）

会社名			氏名		
電話		FAX		セミナー	人
				交流会	人

## A. 実践：経営戦略策定塾（5日間）

2017年

テーマ	内容	日程
経営の基本原則	1、現状分析 2、経営の8大要因 3、利益性の原則 4、戦略と戦術 5、ランチェスターの法則 6、弱者の戦略、強者の戦略	2/18 (土)
戦略目標の決定	1、商品戦略 2、地域戦略 3、客層・業界戦略 4、目標設定（重点と範囲）	3/18 (土)
営業戦略・顧客戦略立案	1、各社目標の発表 2、営業戦略 3、顧客維持戦略 4、営業の手順 5、コピーライティング	5/20 (土)
戦略展開 教育と訓練	1、営業戦略、顧客維持戦略の発表 2、仕組み作り・教育・訓練およびマニュアル作成方法 3、中期計画、年度計画、実行計画書の作成	6/17 (土)
実行計画書作成実習	実行計画書作成と発表	8/19 (土)

## B. 実践：営業力強化塾（3日間）

2017年

テーマ	内容	日程
営業の基本原則	1、利益の実態を知る 2、お客の評判で地元No.1になる 3、販売の公式 4、営業の手順 5、葉書の書き方 6、コミュニケーション技術	10/21 (土)
ニーズ調査と商品説明	1、ニーズ調査 2、アプローチブックの作り方 3、商品説明 4、反論の処理とクロージング	11/18 (土)
実習	1、商品説明 2、反論の処理・応酬話法 3、クロージング	12/16 (土)

### 実践勉強会申込

FAX番号：059-398-0153（24時間受付）

A	実践：経営戦略策定塾（81,000円税込：二人目半額）	参加人数	人
B	実践：営業力強化塾（48,600円税込：二人目半額）	参加人数	人
会社名		電話	
氏名		FAX	

### ★ランチェスター戦略研究会（年会費36,000円）に入会の方の特典★

- 参加費 50%OFF
- 個別研修または社内集合研修の特典をご利用されない方は、**32,400円引き**  
例えば上記2コースを受講の場合、  
 $(81,000円 + 48,600円) \times (2分の1) - 32400円 = 32,400円$ で受講可能

問合せ電話：059-398-0123 ランチェスター経営三重