

「ランチェスター戦略入門講座」

2018年2月27日(火) 19:00~20:30

90分で学ぶ、我が国最高の販売戦略のバイブルのエッセンス

厳しい時代、市場環境の中、あの会社はなぜ売上を伸ばせるのか？シェアを拡大できるのか？
 様々な成功要因はありますが、欠いてはならない、いかなる努力もここを踏み外してはすべてがうまくいかない、戦略の王道は確かに存在します。成功企業が皆、意識的に、無意識的に実践してきた道、その秘密こそが、日本生まれの、田岡信夫先生が導き出した「ランチェスター戦略」です。

- ✓ 差別化とは何か？なぜ大事なのか？
- ✓ シェア1位がなぜ大事なのか？2位では駄目なのか？
- ✓ では、シェアも売上も低い我が社は何をすべき、何から手をつけるべきか？

まずは勝つために先に知っておいてほしい原理原則をお話します。



講師：佐々木 篤史（ささき あつし）

損害保険会社の営業トレーニング部門にて9年間、情報提供型の循環型セールスをもとに営業スタイル変革プロジェクトを主導し、変革を実現。現在、セブンスターコンサルティング株式会社にて、「売れ続ける仕組みづくり」をテーマに、経営理念、営業戦略、営業プロセス、スキルトレーニングを一気通貫した「経営理念営業プログラム」の提供を中心に活動。

[講師メッセージ]

多くの企業の主な経営課題の一つに販路開拓があります。ランチェスター戦略にはその課題を解決するためのヒントがセオリーとして体系化されています。本講座では、販売戦略のバイブルと言われるランチェスター戦略の基本について分かりやすく解説させていただきます。

【会場】ランチェスターホール

(NPO法人ランチェスター協会 常設講義室)

東京都新宿区高田馬場1-27-1 ファインテックビル3F

※やむを得ず担当講師が変更になる場合もございますので予めご了承ください。

受講料 … 5,000円

【お問合せ・お申し込み】

(TEL) 03-5287-6007

(FAX) 03-5287-6006

NPO法人ランチェスター協会 事務局

(e-mail) lanchester@lanchester.or.jp

お申し込み日： 年 月 日

ふりがな	ふりがな	ふりがな		
会社名		氏名		役職
住所	〒		E-Mail	
TEL		FAX		