



## 弱者必勝のナンバー1戦略を実現する

### ♠ランチェスター戦略とは…?

- ◆ 田岡信夫先生が、膨大なマーケット・リサーチデータとランチェスター法則他軍事理論から紐解き編み出した、ビジネスの必勝戦略です。我が国が誇る販売戦略のバイブルです。
- ◆ ブリジストン、キヤノン販売、HIS、ドトールコーヒー…業界や企業規模を問わず、国・地域や時代を越えて、シェアアップと事業の拡大成長を導いた成功法則です。
- ◆ 統計的な結果にもとづき見出された原理原則と細やかな実践ノウハウの集大成を学びます。シェアが低い企業がいかにして、市場の圧倒的1位にたどり着いたか。その思想とシナリオが理解できます。

### ◇本講座を受講すると…?

1. ランチェスター戦略の原理原則が頭に染み込み、事業戦略戦術の判断力がアップします。
2. ビジネスの現場でどう応用するのか、具体的な戦略のたてかたと実践方法をつかめます。
3. 各界からの、ビジネスを学びたい、成果を上げたい意欲的な方々との交流にも恵まれます。
4. 修了者は、協会認定インストラクターコースの受講資格を得られます。

### 2018年10月～2019年2月 全6回講座

- \*10月04日(木) 13:00～17:00 「第1講 ランチェスター戦略基本編」
- \*10月25日(木) 13:00～17:00 「第2講 地域戦略編」
- \*11月14日(水) 13:00～17:00 「第3講 シェアアップ戦略編」
- \*12月06日(木) 13:00～17:00 「第4講 営業戦略編」
- \*01月22日(火) 13:00～17:00 「第5講 市場参入戦略編」
- \*02月13日(水) 13:00～17:00 「第6講 自社での活用」

### 受講料

¥150,000+税

### (協会会員割引)

- ・法人会員 135,000円(税抜)
- ・個人会員 120,000円(税抜)

### [法人会員様限定特典]

- ・同法人でのお申込みの場合
- 2人目以降：95,000円(税抜)

■会 場：ランチェスターホール(特定非営利活動法人ランチェスター協会常設会場)  
東京都新宿区高田馬場1丁目27番1号 ファインテックビル 3F

【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](mailto:lanchester@lanchester.or.jp)

会社名	氏名		役職	
住所	〒	E-MAIL		
TEL	FAX			



# ランチェスター戦略専門研究コース

## ～ カリキュラム ～

- 講師は各界で指導、実践経験豊富な協会認定インストラクターが務めます。
- 講師の事例紹介、ケース演習を通じて理論と現場のつながりを理解できます。
- 欠席した回については、翌期のコースに振替可能です。
- 修了においては「修了証」を授与します。協会公認のインストラクターコースの受講資格が得られます。

開催日	講座	内容
2018年10月04日(木曜日) 13:00～17:00	ランチェスター戦略基本編	ランチェスター戦略の原点 ランチェスター法則 市場シェア7つのシンボル目標値 強者の戦略、弱者の戦略
2018年10月25日(木曜日) 13:00～17:00	地域戦略編	地域戦略の目標と5原則 7つの商圏とテリトリー戦略 地域戦略のノウハウ 三点攻略法 商圏の分析
2018年11月14日(水曜日) 13:00～17:00	シェアアップ戦略編	代理店・特約店の考え方 市場シェアの調査方法 ローラー調査とは シェアアップ戦略のプロセス Aa店率とは
2018年12月06日(木曜日) 13:00～17:00	営業戦略編	営業担当者の攻撃力の法則 戦略2: 戦術1の原則 営業マンの5大戦法 販売情報の収集 顧客管理 新規開拓4回訪問の原則
2019年01月22日(火曜日) 13:00～17:00	市場参入戦略編	市場参入の基本原則 プロダクトサイクル曲線とグーパーチョキ理論 多角化の技術 TP(ターニングポイント)の見つけ方
2019年02月13日(水曜日) 13:00～17:00	自社での活用	「ランチェスター戦略の自社での活用」のテーマで、ランチェスター戦略を「どのように活用しているか」「どのように活用していくか」を全員の前で発表をしていただきます。

## こんな方におすすめです

- ◆ 経営者として、各事業の問題点を洗い出し、ポートフォリオの最適解を探したい
- ◆ 経営者、経営幹部として、社員が自発的に戦略を描けるようになる共通言語がほしい
- ◆ 販売の前線のリーダーとして、販売現場をテコ入れし、担当地域の市場シェアを確実にあげたい
- ◆ 企画担当部門として、体力勝負だけで頑張る営業部隊に、効率的に戦略的に動けるに導きたい
- ◆ 事業拡大をはかる上で、どの地域から攻めれば確実に勝てるか、どこにどの順で拠点を築くべきか、効果的な戦略をたてたい
- ◆ 新製品、新事業のスムーズな立ち上げの戦略を描きたい
- ◆ コンサルタント、コンサルティング営業担当として、顧客企業のシェアアップ、事業拡大のアドバイスができるようになりたい
- ◆ 自社の過去の成功と失敗の体験について、その原因と構造をしっかりと理解し、次世代の経営に役立てたい