



競合激化する医薬品業界

限られた資源(ヒト・モノ・カネ)をどのように配分するべきか？

「ランチェスター戦略入門講座」

2019年06月26日(水) 19:00~20:30

長年にわたり医薬品業界の営業、マーケティング、研修に携わった講師がわかりやすく解説

ランチェスター戦略は「自分の業種にそぐわないのでは？」「どのように取り込めばいいのか？」 医薬品業界だけでなくあらゆる業種の方にも活用できるようわかりやすく考え方を解説いたします。

【カリキュラム】

- (1) 『販売戦略のバイブル』ランチェスター戦略とは？
- (2) ビジネスにおけるランチェスター法則 → 小が大に勝つ法則とは？
- (3) ランチェスター戦略における「弱者」とは？「強者」とは？ → それぞれの戦略と五大戦法
- (4) 市場占有率(マーケット・シェア)の科学
- (5) ランチェスター戦略3つの結論とは→ No.1主義、「足下の敵」攻撃の原則、一点集中主義
- (6) 医薬品業界におけるランチェスター戦略実践事例



講師:夏山 栄敏(なつやま まさとし) 協会常務理事

エーザイ、バイエル薬品、バイオジェン・アイデック・ジャパン(現バイオジェン・ジャパン)、ノバルティス・ファーマにて営業、経営計画部、マーケティング部プロダクトマネージャー・部長、教育研修部長を歴任。営業担当者約5000名以上、営業マネージャー500名以上の研修を担当し、現在、コンサルタント&セミナー講師

(資格)MBA(米国ジョージ・ワシントン大学院、マーケティング専攻)、薬剤師、全米NLP協会NLPトレーナー、ファイナンシャル・プランナー(CFP、一級FP技能士)、宅地建物取引士(講演実績)ランチェスター協会「専門研究コース」「入門講座」担当。医薬品企業・医薬品卸のみでなく、幅広い業界の営業・マーケティング・研修戦略など講演多数

【講師メッセージ】

「競合激化市場の中で、少ない資源(時間、費用)をどこに、どのように配分すれば勝てるのか、「勝つ仕組み」「勝ちパターン」について実戦的なランチェスター戦略をわかりやすく解説します。実戦経験に基づき、具体的な企業事例を交えて紹介いたします。

【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 ... 3,000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		

