

営業で成果をあげるための ランチェスター戦略の活用方法セミナー

2019年12月18日(水) 19:00~20:30

豊富な事例で解説

ランチェスター戦略を知っていても、本を読んでも
・わが社にどう当てはめるか
・そもそもシェアがわからない
・どのように導入するのが効果的・効率的か
といった質問や相談を数多く受けてきたコンサルタントが、個別企業が営業現場で成果をあげていくためのランチェスター戦略の活用方法を解説。
様々な業種業態の活用事例を挙げながら、活用方法を伝授する経営層と営業部門向けの講座です。

事前にお読みいただくと理解が深まります

※本書籍は講座テキストとして使用いたしません

■内容構成

1. (簡単に)ランチェスター戦略とは何か
 - ・目的と目標、戦略と戦術、その違いは？
2. 営業活動の前に取り組む実務
 - ・ナンバーワンのつくり方
 - ・顧客層、商品、地域、販売チャネル
 - ・市場シェアの推計方法
3. 営業部門での活用方法と事例
 - ・すぐにできる顧客の格付け方法
 - ・営業活動を最適化する3つの管理項目
 - ・残業を減らしながら顧客接点を増やす方法
4. 会社にランチェスターを導入する方法



講師：福永 雅文(ふくなが まさふみ)

NPOランチェスター協会常務理事・研修部長。戦国マーケティング株式会社代表取締役。ランチェスター戦略を指導原理に企業の販売戦略づくりを指導・教育。営業拠点単位に市場占有率の向上策を具体的に指導することを得意とする。著書に「ランチェスター戦略『営業』大全」「新版ランチェスター戦略『弱者逆転』の法則」など多数。

[講師メッセージ]

営業の戦略づくりや課題解決をするときに、どんな会社にも共通する普遍的な原理原則と、事業により異なる重要な成功要因を押さえることが大切です。それらを踏まえて営業で成果を上げていく方法を解説します。

【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

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	氏名	役職
会社名	〒	E-Mail	
住所		FAX	
TEL			

