



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？

ランチェスター戦略の基本を学ぶ ～ランチェスター戦略入門講座～

2020年1月21日(火) 19:00～20:30

市場の拡大成長が望めない厳しい環境で・・・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。

【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) ランチェスター戦略実践事例紹介

講師:鈴木 俊介(すずきしゅんすけ) 協会理事

株式会社経営技法 代表取締役。

「物の考え方をインストールする」思考技術を基軸においたコンサルティングを設計。産業財、自動車、エレクトロニクス業界を中心に、一般的なコンサルティングのアプローチでは解決できなかった領域を中心に独自の実践的なソリューションを展開。2010年、創造的思考力を徹底強化するアプローチ「ユニークブレインラボ®」を開発、以降国内大手企業、大学等を中心に展開。2500名が受講。社員の創造的思考力の底上げを行いながら、事業戦略アドバイスをからめた新事業、新商品創発支援に務めている。

[講師メッセージ]

私自身は規模の大きい企業様を対象のコンサルティングや研修が中心におこなっておりますが一介のコンサルタントとしてみれば、弱小零細にすぎません。なぜ、大手のコンサル会社があふれるなかでここまで大きな失敗なくこれたのかといえ、ランチェスター戦略があったからでしょう。

今回はランチェスター戦略の原理原則、基本を事例を交えて90分お話します。

【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		

