



第62期 ランチェスター戦略 専門研究コース

オンライン講座にて開催



特定非営利活動法人ランチェスター協会

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. 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。

| 講座 | 講座名 | 本講座ライブ | フォローアップ講座ライブ |
|-----|--------------|----------------------|---------------------------|
| 第1講 | ランチェスター戦略基本編 | 2020年06月10日(水)13:00～ | 2020年06月24日(水)13:00～14:00 |
| 第2講 | 地域戦略編 | 2020年06月25日(木)15:00～ | 2020年07月07日(火)13:00～14:00 |
| 第3講 | シェアアップ戦略編 | 2020年07月07日(火)15:00～ | 2020年07月28日(火)13:00～14:00 |
| 第4講 | 営業戦略編 | 2020年07月28日(火)15:00～ | 2020年08月11日(火)13:00～14:00 |
| 第5講 | 市場参入戦略編 | 2020年08月11日(火)15:00～ | 2020年08月11日(火)13:00～14:00 |

本講座講義時間は90分～最大120分程度になります。(各講座講義内容のボリュームや質問等進行状況によります)
 本講座・フォローアップ講座のオンデマンド配信は原則講座翌々日までに配信いたします。

受講料

※オンライン講座開講記念特別価格

| | 一般 | 個人会員 | 法人会員 |
|-----------|----------|----------|---------|
| 受講料(消費税別) | 120,000円 | 108,000円 | 95,000円 |

【受講料のお支払について】

ご請求書を発行させていただき、銀行振込にてお支払をお願いいたします。現時点では『クレジットカード決済』、『電子マネー決済』等は対応ができておりませんこと、ご理解の程何卒よろしくお願い申し上げます。

【お問合せ・お申し込み】 NPO法人ランチェスター協会 事務局

(E-mail) lanchester@lanchester.or.jp (TEL) 03-5287-6007 (FAX) 03-5287-6006

| | | | | | |
|-----|-----|--------|--|----|--|
| 会社名 | | 氏名 | | 役職 | |
| 住所 | 〒 | E-MAIL | | | |
| TEL | FAX | | | | |



特定非営利活動法人ランチェスター協会

〒169-0075 東京都新宿区高田馬場1-27-1-3 F

URL <http://www.lanchester.or.jp>

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。

| 本講座開催日 | 講座 | 内容 |
|----------------------------------|--------------|---|
| 2020年06月10日(水) | 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 |
| 2020年06月25日(木) | 地域戦略編 | 地域戦略の目標と5原則 7つの商圈とテリトリー戦略 地域戦略のノウハウ 三点攻略法 商圈の分析 |
| 2020年07月07日(火) | 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 |
| 2020年07月28日(火) | 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 |
| 2020年08月11日(火) | 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コキ理論 多角化の技術 TP(ターニングポイント)の見つけ方 |
| 集合研修のみ開催 当講座ではおこないません | 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。受講者の発表よりさまざまな業種のランチェスター戦略の活用を学ぶことができます。 |

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