

# 2022年戦略社長塾

業績を高めるために最も効果的なことは、企業間競争の勝ち抜き方を知ることです。

戦略社長塾は、ランチェスターの法則を応用した中小企業の経営戦略で、**最低限抑えておかなければならぬものを抜粋**してお伝えします。ランチェスター経営(株)竹田陽一氏制作DVDを観ながら、基本を学びながら自社の経営に置き換えていきます。この講座に参加されますと経営の全体が掴め、自社が何をすべきかが解ります。また仕事を離れてじっくり考える時間が取れるので、繰り返し参加されますと自社の経営戦略を鮮明に描けるようになります。百聞は一見に如かず、まずは**無料見学できる経営原則第1講**に参加ください。**欠席された講座は、2023年1月末まで補講可能です。**

再受講は50%引き、会員はさらに、その50%引きで参加できます。

コース(2022年)		第1講	第2講	第3講	第4講	料金(税別)	講座内容
第56期	2月 経営原則	2/4(金)	2/18(金)	2/25(金)	3/4(金)	1万円	<b>※黄色は見学可能です。</b> <b>時間 19時～21時</b> 《講義概要》 <b>●経営原則</b> ①現状分析と経営の構成要因 ②利益性の原則と市場占有率 ③戦略と戦術 ④経営の全体図と社長の実行向上対策 <b>●地域戦略</b> ①陶山訥庵の戦略 ②強い地域の作り方 ③地域拡大の手順 <b>●顧客維持戦略</b> ①お客さんに不便を掛けない ②感謝は態度で示せ ③役に立つサービス <b>●営業戦略</b> ①弱者の営業戦略 ②エンド直販の戦略 ③弱者の広告戦略
	3月 地域戦略	3/11(金)	3/18(金)	3/25(金)		2万円	
	4月 顧客戦略	4/8(金)	4/15(金)	4/22(金)		2万円	
	5月 営業戦略	5/13(金)	5/20(金)	5/27(金)		2万円	
第57期	6月 経営原則	6/7(火)	6/14(火)	6/21(火)	6/28(火)	1万円	<b>●地域戦略</b> ①陶山訥庵の戦略 ②強い地域の作り方 ③地域拡大の手順 <b>●顧客維持戦略</b> ①お客さんに不便を掛けない ②感謝は態度で示せ ③役に立つサービス <b>●営業戦略</b> ①弱者の営業戦略 ②エンド直販の戦略 ③弱者の広告戦略
	7月 地域戦略	7/5(火)	7/12(火)	7/19(火)		2万円	
	8月 顧客戦略	8/2(火)	8/9(火)	8/23(火)		2万円	
	9月 営業戦略	9/6(火)	9/13(火)	9/20(火)		2万円	
第58期	10月 経営原則	10/3(月)	10/17(月)	10/24(月)	10/31(月)	1万円	<b>●顧客維持戦略</b> ①お客さんに不便を掛けない ②感謝は態度で示せ ③役に立つサービス <b>●営業戦略</b> ①弱者の営業戦略 ②エンド直販の戦略 ③弱者の広告戦略
	11月 地域戦略	11/7(月)	11/14(月)	11/21(月)		2万円	
	12月 顧客戦略	12/5(月)	12/12(月)	12/19(月)		2万円	
	1月 営業戦略	1/16(月)	1/23(月)	1/30(月)		2万円	

申込FAX番号 059-398-0153 (24時間受付)

会場住所	参加コース・参加方法に○を付けてください		
	四日市市楠町北五味塚 337-1 長谷川シャッター工業(株)内 ランチェスター経営三重 研修室	2/4 経営原則見学 ( )	56期入塾 ( )
	6/7 経営原則見学 ( )	57期入塾 ( )	
	10/3 経営原則見学 ( )	58期入塾 ( )	

会社名		電話	
氏名		FAX	

問合先：059-398-0123 ランチェスター経営三重 岩崎まで