

「本気で業績を上げたい」と願っている 社長だけにおナイショの話があります

メンターシステム岩崎です。

囲碁や将棋に定石があるように、
経営にも定石があります。

それを簡単に分かりやすく、表した

のがランチエスター法則を経営に応用したこの勉強会です。



岩崎です。
カリキュラムは
裏面です。

例えば、次の質問に明確に答えられますか

競争相手の営業マンが1ヶ月に2度訪問をしていたら、
こちらの営業マンは何回訪問すればお客さんを取れる
か

競争相手が、電話帳に4センチ×5センチの広告を載せて
きたら、どれだけの面積で広告を出せばよいか
近くに大手競争相手が出店してきた、どのように対応すれ
ばよいか。

これらすべての問題をランチエスター経営戦略を勉強すればたっ
た3秒で答えられます。

迷うことなく実行できるといいうことです。

月に1度だけ本気で勉強しましょう。

但し、この勉強会少人数での勉強会になります。

今年受講の方も引き続き受講されると思われまので、お早
めにご予約ください。

講義内容	日程	参加料(テキスト代別) / 時間 / 場所	テキスト代	を付けてください	
ランチエスター基本戦略 及び倒産事例研究	2011/1/22(土)	30,000円	時間 午前10時から 午後5時迄	2,800円	参加
	2011/2/19(土)				
	2011/3/19(土)				
1位作りの顧客戦略	2011/4/23(土)	20,000円	場所 四日市市 鵜の森 三幸ビル5F	2,625円	参加
	2011/5/21(土)				
時間戦略及び事例研究	2011/6/18(土)	20,000円	(株)フルバック 会議室	9,030円	参加
	2011/7/23(土)				
1位作りの営業戦略	2011/8/20(土)	20,000円	3,150円	参加	
	2011/9/24(土)				
1位作りの経営計画	2011/10/22(土)	30,000円	3,150円	参加	
	2011/11/19(土)				
	2011/12/17(土)				
年間申し込み特別割引	42,000円 98,000円 (講座ごと別の人の参加可能)	20,755円	全て参加		

FAX: 059-398-0153

お名前		会社名	
TEL		FAX	

問合せ：メンターシステム 岩崎まで 電話：059-398-0123 FAX:059-398-0153

ランチェスター基本戦略及び倒産事例研究		1位作りの営業戦略	
1章 経営の構成要因と利益性の原則	1/22(土)	1章 営業の基本原則	8/20(土)
2章 戦略と戦術		2章 強者の営業戦略	
3章 ランチェスター法則		3章 お客の数と市場占有率	
4章 強者の戦略	4章 弱者の営業戦略		
5章 弱者の戦略ルール	2/19(土)	5章 エンド直販の戦略	9/24(土)
6章 差別化戦略		6章 弱者の広告戦略	
7章 目標の決め方	3/20(土)	7章 弱者のDM戦略	
8章 情報の集め方と社長の時間戦略 倒産事例研究		1位作りの経営計画及び事例研究	
1位作りの顧客戦略		1章 現状分析	10/22(土)
1章 経営の基本原則	4/23(土)	2章 経営の構成要因と利益性の原則	
2章 お客に不便をかけない		3章 戦略と戦術	
3章 感謝は態度で示せ		4章 商品計画	11/19(土)
4章 役に立つサービスを実行	5章 営業地域計画		
5章 実行の仕組みを作る	6章 業界と客層計画		
6章 お客との出会いをもっと有効に生かす	7章 営業計画		
時間戦略及び事例研究		8章 顧客維持計画	12/17(土)
1章 経営の基本原則と仕事時間	6/18(土)	9章 組織計画	
2章 時間拡大の戦略		10章 資金計画の立て方	
3章 時間戦略の続け方		11章 経営理念と将来計画	
4章 時間の使い方	7/23(土)	12章 社長の実力向上計画 経営計画のまとめ方 3カ月間の実行計画書作り	
5章 人は10倍の可能性を持っている 事例研究			



**総教材時間上映時間 1616分 総額52万円を
 1年掛けて学習すれば、社長の戦略実力が必ず高まります**

【追伸】

各講座の教材をお買い上げの方は、受講料無料です。詳しくはお問合せください。

電話番号：059-398-0123 携帯電話：090-3447-8863 岩崎まで