

# 実行中心の経営計画塾 ～ 戦略的な経営計画の立て方～

## ～ すぐ成果が出る、営業中心・実行中心の経営計画塾～

経営計画書作りに挑戦してみたいと考えているが「どうも難しそうだ」と、初めから腰が引けていませんか。それはこれまでの経営計画書作りが、財務分析中心、会計中心だったからです。自動車が両輪のバランスがとれてこそ走れるのと同様、経営も行動計画と財務計画のバランスがとれていないと戦略的かつ実行できる経営計画とはいえません。ではどうするのが正しいやり方になるのでしょうか。

### まず経営計画の手順をはっきりさせる。

・実践的で、しかも業績向上の役に立つ計画書を作るには、まず経営計画書作りそれ自体の「作業手順」をはっきりさせておく必要があります。その手順は次のようになります。

まず着眼大局の原則に従って経営の「全体像」をはっきりさせる。

経営を構成する「大事な要因」をはっきりさせる。

大事な要因の「ウエイト付」をする。

利益性の善し悪しがきまる「利益性の原則」を、改めてはっきりさせる。

これらを能率良く実行するときに欠かせない、正しい「実行手順」もはっきりさせる。

実行手順の「ウエイト付」をする。

となります。



・この中でも2番目の、経営を構成する「大事な要因」と、4番目の利益性の善し悪しが根本的に決まる「利益性の原則」の2つは、経営計画を立てるときの中心的な「目標の対象」になりますから、これらについては時間をかけてきちんと整理しておく必要があります。

### 参加者は10人以内の少人数制で運営します。

・実際の運営はランチェスター経営(株)で開発した経営経営計画の教材を使い、進めていきます。参加人数は10人以内に限定していますので、参加者間の交流もできてより理解が深まります。

これが営業中心と実行中心の経営計画塾です。試しに一度参加してみませんか。積極的な決心をお待ちしております。

詳しくは裏面をご覧ください。

## お申し込み欄 (株式会社 古川経営 行)

貴社名		参加コース	基本・応用コース
ご住所	〒	にチェックを いれてください	基本コース 応用コース
参加者ご芳名		役職	
TEL		FAX	

↓ お申し込みFAX 059-351-0649

お問合せ (株)古川経営 担当: 近田 住所: 四日市市久保田1-6-8 TEL: 059-353-6767

このお申し込み書に記されたお客様の個人情報は、当事務所で、セミナー申し込み情報として登録し共有させていただきます。この情報は、今後の当事務所のセミナー及びサービスのご案内についてのみ使用し、他の目的には一切使いません。詳しくはインターネットに掲載してある当事務所の個人情報保護方針をご参照ください。 HPアドレス: <http://www.fmi-g.co.jp> 【メンターより案内】

# ランチェスター法則をベースにした経営計画の立て方

【基本コース】 参加費用 15,000円 (消費税込、テキスト代込)

講師： <b>モニターシステム(有) 岩崎功 氏</b>		開催日	時間	場所
第一章 現状分析 1. 成長性分析 2. 利益性分析の意義 3. 利益性分析の意義 4. 利益性分析 5. 過去の利益蓄積分析 6. まとめ 総合評価	第二章 経営の構成要因と利益性の原則 1. 経営の全体像をはっきりさせる 2. 経営を構成する8大要因 3. 構成要因のウエイト付 4. 利益性の善し悪しを決める原則 5. 株式上場企業で検証	第1回 11/10(水)	15:00~17:00	(株)古川経営 2F研修室
		第2回 11/17(水)		
第三章 戦略と戦術 1. 軍隊の将校が研究するテーマ 2. 戦術とは1対1の勝ち方 3. 戦略とは軍全体の勝ち方 4. ランチェスター法則 5. 実行手順のウエイト付 6. 竹田ビジネスモデル				

【応用コース】 参加費用 50,000円 (消費税込、テキスト代込)

講師： <b>モニターシステム(有) 岩崎功 氏</b>		開催日	時間	場所
第四章 商品計画 1. 強者の戦略が常識になっている 2. 商品計画の目的は1位の商品作りにある 3. 目標の決め方 4. 最大範囲を狭くする 5. 1位になれるだけの人と資金を配分 6. 革新計画を立てる 7. ライフサイクルの原則 8. 新事業開発	第五章 営業地域計画 1. 地域対策の目的は1位の地域作り、強い地域作りにある 2. 1位の地域の作り方 3. 最大範囲を狭くする 4. 実態調査をする 5. ローラー調査と必勝の人員投入	第3回 11/24(水)	15:00~17:00	(株)古川経営 2F研修室
		第4回 12/1(水)		
第六章 業界と客層計画 1. お客様が会社の場合 2. お客様が個人の場合				
第七章 営業計画 1. 流通段階の決定 2. スポット型の販売手順 3. 継続型の販売手順 4. 得意先をABC分析 5. 1位の得意先を作る 6. 社長がお客様を定期的に訪問 7. 販売戦術力を高める 8. DM、チラシ、広告、インターネットの利用	第八章 顧客維持計画 1. お客様に不便をかけないようにする 2. お客様から好かれて気に入られる	第5回 12/8(水)	15:00~17:00	
		まとめ 3ヶ月実行計画		

定員は10名となっております。ご参加される方はお早めにFAXお願いいたします。

(定員になり次第、締め切りとさせていただきます。最低実施人数3名)

また、基本コース・応用コースの両方に参加していただいた場合は、5,000円引きの総額60,000円とさせていただきますのでご検討ください。

・お申し込みいただいた方には、後日会場地図等を記載した案内をFAXいたします。