

ぶぎん地域経済研究所《経営セミナー》のご案内

小が大に勝つ!

ランチェスター

差別化×集中化×接近戦 = No.1

戦略

過当競争下で業績向上に取り組む。大きなライバルと戦う。そんな経営者や営業部長におすすしたいのが『ランチェスター戦略』です。科学的かつ実務的で豊富な実績があることから『競争戦略・販売戦略のバイブル』といわれるものです。

今回はその第一人者であり、多数の著書もあるコンサルタントの福永雅文氏に、豊富な事例を交えわかりやすく、実務の勘所をおさえて実践的に解説いただきます。

■日時

2019年3月14日(木) 14:30~17:00

■会場

大宮ソニックシティビル9階905会議室 ■定員 50名

■参加費

ぶぎん経営者クラブ会員 無料
会員以外の方 5,000円(消費税・資料代含む)

《講師紹介》

戦国マーケティング株式会社 代表取締役 コンサルタント
NPO ランチェスター協会 常務理事・研修部長
ランチェスター戦略学会 常務幹事 **福永 雅文 氏**



1986年 関西大学社会学部卒。コンサルティング会社、広告会社でマーケティングの仕事をするなか、ランチェスター戦略と出会う。1999年 コンサルタントとして独立。2001年 戦国マーケティング株式会社を設立し代表取締役に就任。小が大に勝つ「弱者逆転」を使命とし、競争戦略のバイブルといわれる「ランチェスター戦略」を指導原理に、企業の営業戦略の策定と活動管理の仕組みを導入するコンサルタント。

【主な著書】「ランチェスター戦略『弱者逆転』の法則」(日本実業出版社)「世界一わかりやすいランチェスター戦略の授業」(かんき出版)など多数

【セミナーカリキュラム】

- ※ 戦いや競争の原理、小が大に勝つ三原則
- ※ 弱者の戦略
～差別化×接近戦×集中＝No.1～
- ※ 七つのシンボル目標値
- ※ 顧客の戦略的格付け法
- ※ 営業活動の組織化、標準化、見える化

■お申し込み

下記「参加申込書」にご記入の上、FAXにて当社宛お申し込みください。受付後、受講票と会場案内等をお送りいたします。

開催1週間前になっても受講票が届かない場合はご連絡ください。

切り離さずにこのままFAXにてお送りください

「ランチェスター戦略」(3/14)参加申込書

ぶぎん地域経済研究所宛

FAX (フリーダイヤル) 0120-54-6340

貴社名				ご参加者名
ご住所	〒			
連絡ご担当者	部署	氏名	電話	
E-mail				
お取引店	支店	会員番号		

◇ご記入いただきましたお申込み情報につきましては、セミナーのご案内やご連絡だけに使用させていただきます。

《お問い合わせ》ぶぎん地域経済研究所 経営情報事業部(担当:澤田)

TEL:048-647-8484 E-mail:sawada@bugin-eri.co.jp