

第2回 **コロナ時代の営業改革** わかる⇒できる



福永雅文氏

**ランチェスター**

**戦略実践編**



コロナにより、営業の方法や体制の改革は待ったなしとなりました。顧客への訪問は行すべきなのか、自粛すべきなのか。訪問する場合のアポの取り方、訪問しない場合はどのように営業するのか。DXやAIを中小企業はどのように踏まればよいのか。

「特定分野でNo.1になるランチェスター戦略」の基本編に引き続き、講師は福永雅文氏です。どのようにNo.1を目指すのか。

地域戦略、販売チャンネル戦略、そして営業戦略の実践編を解説していただきます。

■日時 2021年3月17日(水) 9:30~16:30

■会場 大宮ソニックシティビル804会議室 ■定員 15名

■参加費 ぶぎん経営者クラブ会員の方 1社2名様まで 22,000円 (消費税・資料代含)  
会員以外の方 1社2名様まで 33,000円 (消費税・資料代含)

【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

公益財団法人SAWADA FOUNDATION 理事 **福永 雅文氏**

～特定分野でNo.1になることが企業の持続的な繁栄のために最も有効である～

No.1を目指す企業の戦略作りの方法を指導し、社長の戦略の決定に助言するコンサルタント。企業の営業・販売戦略をコンサルティング、経営相談、研修で支援する。その指導原理は我が国の競争戦略のバイブルともいわれるランチェスター戦略。小が大に勝つ「弱者逆転」を使命とし、ビジネス戦国時代を生き残る知恵を提供する意図から社名に「戦国」とつける。【主な著書】「小が大に勝つ逆転経営 社長のランチェスター戦略」(日本経営合理化協会)「ランチェスター戦略『営業』大全」(日本実業出版社)など多数

シリーズ「小が大に勝つ ランチェスター戦略」  
『ぶぎんレポート』好評連載中!!

第2回【セミナーカリキュラム】

- ※ 特定分野でNo.1になる実務体系
- ※ 市場シェアの把握方法
- ※ 地域No.1戦略
- ※ 販売チャンネル戦略
- ※ 顧客の戦略的格付法
- ※ コロナ時代の営業改革
- ※ 営業活動の組織化、標準化、見える化



お申込は裏面をご利用ください。弊社ホームページからもお申込みいただけます。



\* マスク着用での受講をお願いいたします。

\* 受付時に検温を実施いたします。咳や発熱などの症状のある方は、入場をご遠慮ください。

\* 新型コロナウイルス感染拡大などの状況に応じ、中止や延期を判断させていただく場合がございますので、予めご了承ください。

## ■会場



大宮ソニックシティビル  
8階 804会議室  
(さいたま市大宮区桜木町 1-7-5)

## ■お申込み方法

- ・下記参加申込書にご記入のうえ、FAXにて弊社宛お申し込みください。
- ・メールアドレスをお届けいただいている会員さまは、弊社ホームページからもお申し込みいただけます。
- ・受付後、受講票等をお送りいたします。開催日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。
- ・なお、お申込者がセミナー開催の最少催行人数に達しなかった場合は、中止とさせていただきます。ご了承ください。
- ・開催当日のキャンセルは原則として参加費の払い戻しはいたしませんのでご了承ください。

..... 切り離さずにこのまま FAX にてお送りください **0120-54-6340** .....  
ごようはむさしの

### 第2回「ランチェスター戦略 実践編」(3/17) 参加申込書

貴社名				ご参加者	役職
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。

《お問い合わせ先》 ぶぎん地域経済研究所 経営情報事業部 (担当: 澤田・佐藤)  
 TEL (048) 647-8484 E-mail : sawada@bugin-eri.co.jp  
<https://www.bugin-eri.co.jp/>



ぶぎん地域経済研究所 セミナー 検索

