

## ランチェスター弱者必勝の戦略

# 営業戦術

経営の目的は「顧客の創造」いわゆるお客の数を多くし、お客を維持することです。  
今回は経営で最も重要な「新規にお客をどのように作っていくか」を研究していきます。  
竹田陽一氏制作の「新規開拓の進め方」と「営業マンの実力を3倍高める法」の2つのプログラムを使って進めていきます。

## ランチェスター戦略5つのキーワード

- ① 局地戦 ② 一点集中主義 ③ 差別化 ④ 接近戦 ⑤ No.1 主義

### <主な内容>

- 1 新規開拓の基本原則
- 2 新規開拓の実際
- 3 経営原則の基本を知る
- 4 営業の基本原則
- 5 訪問面会数の高め方
- 6 質の高め方



期 間：平成29年1月14日～平成29年2月25日 毎週土曜日 全6回

| 回数  | 1    | 2    | 3    | 4   | 5    | 6    |
|-----|------|------|------|-----|------|------|
| 開催日 | 1/14 | 1/21 | 1/28 | 2/4 | 2/18 | 2/25 |

時 間：朝7:00～9:00 途中コーヒープレイクを挟んで和やかに進めます。

場 所：三輪税務会計事務所 研修室

熊本市東区尾ノ上1-13-7-2F TEL096-213-2555 FAX096-213-2550

参加費：9,580円（税込）

（内訳）1回1,080円×全6回=6,480円 テキスト2冊 3,100円

主 催：ランチェスター経営研究所(株)・三輪税務会計事務所・(有)正文堂

|     |    |     |
|-----|----|-----|
| 氏名  | 住所 |     |
| 会社名 | 電話 | FAX |

申込み FAX 096-213-2550