

営業研修ご担当者、営業マネージャー、営業マンの皆様へのご案内

不況期だからこそ戦略がものを言う

ランチェスター戦略入門セミナー

あなたの会社は強者ですか？ それとも弱者ですか？

競合状況を明確にし、他社に競り勝つ戦略を伝授します。

現在の不況期において多くの企業が業績の低下に直面しています。このような不況期において、どのように売り上げを確保すべきか、多くの営業マネージャー、営業パーソンがその解を求めているのではないのでしょうか。その解となるものが「戦略」をベースにしたランチェスター戦略にあります。

好況期においては、市場が拡大するという環境の中、他社よりいかに早く顧客を開拓し、自社商品（製品）・サービスを効率よく提供するかという「スピード」が業績を決定づける要因でした。しかし、市場が縮小し、競争が激しくなる不況期においては、需要は競合他社との奪い合いとなり、「スピード」だけでは業績を伸ばすことは困難になっています。

そういった競争環境の中、業績を伸ばすには、「未取引企業における他社のシェアをいかに奪い、新規開拓を行うか」「いかに他社のシェアを奪い、既存顧客内の自社シェアを上げるか」といったことを思考の下、それを実現するための「競合他社を意識した戦略」を立案し、競争局面ごとに見合った戦略を展開していくことがポイントとなります。

今回のランチェスター戦略入門セミナーでは、上記の指針となる基本戦略について、演習や数多くの実践事例の紹介を行い、皆様への理解を深めて頂き、自社で実践展開して頂くことを目的として企画させて頂いています。当セミナーにご関心をお持ちの皆様、奮ってご参加ください。

【主な内容】

(1) 戦略のない企業は生き残れない！

今までの延長線上では業績は上がらない/トップ企業のモノマネは、自滅への道等

(2) 戦略づくりの5原則と3大ノウハウ

あなたの会社は強者なのか？弱者なのか？/弱者のやり方と強者のやり方/シェアから戦略を導く

【講師プロフィール】

氏名：駒井俊雄（株式会社クリエート・バリュー 代表取締役）

NP0ランチェスター協会関西支部事務局長。「経営力とは営業力だ」という信念の下、弱者が強者に勝つランチェスター戦略を実践的に伝授するコンサルタント。小手先の営業ノウハウに頼らず、経営の原理原則に忠実な強い営業の重要性を説く。戦略・管理・実践の三要素から営業力を分析する、実践的手法が各地で好評。

◆開催概要◆

日時・会場	12月10日（木）13時30分～16時30分 難波市民学習センター（難波OCATビル4F）
共催	㈱ワーク&ワークス、㈱クリエート・バリュー
参加費	一般：5,000円（税込）ランチェスター協会会員：1,000円（税込）
定員	20名（先着順）※定員になり次第締め切りとさせていただきます。
申込み方法	必要事項（①会社名、②部署名、③参加者名）をご記入の上、メール（ seminer1210@wnw-i.com ）にてお申込みください。追って詳細ご連絡させていただきます。ご不明な点は06-4807-6565（ワーク&ワークス：コゾノ）迄ご連絡下さい。

※当日、講義風景のビデオ撮影を行う予定ですので、ご了承下さい。