

ランチェスター式 営業マン の実力の高め方

講師: ランチェスター・マネジメント 金沢

代表 小嶋 隆史



【略歴】30代で組織開発系のコンサルティング会社に転職したことをきっかけに金沢へ移り住む。同社支社長に。経営改善を手掛け、研究する中で竹田陽一氏と出会い、戦略の重要性を痛感。「弱者の戦略」を普及させることを決意し、2006年北陸初のランチェスター経営(株)代理店として独立。3年後に当会スタートさせる。4年後には東証1部上場企業社外取締役任に。2013年ランチェスター法則100周年を機に英国に渡り、故 F・W・ランチェスター氏の墓前にて誓いを新たにする。同年11

月に「法則100周年記念北陸大会」を行う。FMかほくの番組「小さな会社の経営法則」を毎週水曜に放送中。

▶ 個人の販売戦術力 = 面会件数 2 × 質

… 営業の全体像。戦略と戦術の違い。弱者型の戦術。

▶ 効果的な仕組みづくりがカギに (量の管理)

… ポイント: 普通の営業マンでも成果が上がる仕組みを考える。

▶ 効率的な営業マンの教育のやり方 (質の高め方)

… ポイント: 自律化。ルールを明確化させ、浸透させる。

日時: 3月29日(金)18時30分~20時50分

開場 18時 講演 18時35分~20時45分

場所: 石川県地場産業振興センター 本館 第4研修室

石川県金沢市鞍月 2-1

費用: 6,000円 (税込) 一般参加大歓迎です!

当会について -----

竹田陽一先生が開発したランチェスター経営を学ぶ方々の実践と交流の場として、2008年12月よりスタートしました。

ランチェスター全国区の講師や地元 No.1 社長の講演、体験発表、成功事例研究等を、月一回定例で開催しています。

毎月開催

開催予定-----

<124回> 4月日曜

地元 No.1

社長講演予定

主催 -----

ランチェスター・マネジメント 金沢

代表 小嶋 隆史

金沢市藤江北 4-395 108

☎ 076-255-1153

参加申込書

お申し込みは、下記記入後、ファックスしてください

FAX 番号 076-255-1154 まで

貴社名	ご氏名
TEL	FAX