

戦略社長塾 21 期生募集

経営で「やってはいけないこと」を知る

会場

〒860-0844 熊本市中央区水道町8-17 1F
(ROOT no MORI/セミナールームにて)

戦略社長塾

基礎編

全3回

経営競争の法則を、わかりやすく学べます。

市場では競争原理が働き、大企業も中小企業も「シェア」が高い企業しか生き残れません。ヒト、モノ、カネなど経営資源が少ない中小企業向けの勉強会です。どうしたら、効果的に、また効率よく業績を上げることができるのか？「戦略社長塾」はその答えをわかりやすく学びやすい形式で開催しています。

戦略社長塾

応用編

全3回

全10回で「経営の本質」が学べるカリキュラム。

基礎編（全3回）応用編（全3回）実践編（全4回）の全10回のカリキュラムです。「何をやるべきか」の前に「何をやってはいけないか」という「経営の本質」を学ぶことができます。また、商品戦略、地域戦略、客層戦略という、経営に大きな影響力を及ぼす3つの要因「三大戦略」についても、それぞれの重点、中心、範囲に整理して考えることができます。

戦略社長塾

実践編

全4回

戦略社長塾卒業後、より実践的なステップへ。

全10回の戦略社長塾卒業後の方は、ここで学んだことを実行する為のより実践的な「経営実践ジム」へ進むことができます。会員制の勉強会で、実践に基づく進捗状況を踏まえながら戦略や戦術の構築ができます。

下記にご記入の上、FAX「**096-374-7041**」へ送信をお願いします。

※開催日7日前までにお振込をお願いします。

まずは、基礎編（全3回）の費用をお振り込みください。 ○基礎編（全3回）**37,240円**（税込）※テキスト代含む

御社名		参加者名	
TEL		FAX	
携帯		mail	
住所			
振込	楽天銀行 ピアノ支店 普通口座 4188264（口座名）畑岡誠也		

ROOT no MORI〔代表：畑岡誠也〕

（ランチェスター経営（株）公認の社長塾長）

〒860-0844 熊本市中央区水道町8-17 1F

※お急ぎの方は、090-8834-9419（畑岡）までご連絡をお願いします

096-374-7040

ご質問やお問い合わせはこちらまで

戦略社長塾 21 期生募集 2017年 8月23日 (水) 開講

第1回 講師／濱田	【基礎編 ①】 経営は自己分析から始まる 経営の全体像を知る	8月23日 (水) 14:30～17:00 ※この回のみ2時間半です
第2回 講師／濱田	【基礎編 ②】 利益性の原則 ランチェスター法則を知る	8月30日 (水) 15:00～17:00
第3回 講師／濱田	【基礎編 ③】 弱者の戦略と強者の戦略 全てに法則は働いている	9月6日 (水) 15:00～17:00

【基礎編】 全3回／参加費合計：37,240円 (税込) ※受講費：9,720円 (税込) ×3回、教材費8,080円 (税込) 含む

第4回 講師／濱田	【応用編 ①】 地域戦略 地域の細分化／地域の重点化／地域の集中化	9月13日 (水) 15:00～17:00
第5回 講師／濱田	【応用編 ②】 客層戦略 客層の細分化／客層の重点化／客層の集中化	9月20日 (水) 15:00～17:00
第6回 講師／濱田	【応用編 ③】 商品戦略 商品の細分化／商品の重点化／商品の集中化	9月27日 (水) 13:30～15:30

【応用編】 全3回／参加費合計：35,640円 (税込) ※受講費：9,720円 (税込) ×3回、教材費6,480円 (税込) 含む

第7回 講師／濱田	【実践編 ①】 勝てる局面をつくる 例題から考える「弱者の戦略」と「強者の戦略」	10月4日 (水) 15:00～17:00
第8回 講師／濱田	【実践編 ②】 戦略と戦術の違いを知る ビジネスモデルから把握するランチェスター戦略	10月11日 (水) 15:00～17:00
第9回 講師／石原	【実践編 ③】 ブランディングとマーケティング 「戦略的広告」と「戦術的販促」を知る	10月18日 (水) 13:00～15:00
第10回 講師／金原	【実践編 ④】 9つのマトリックスを考える 地域・客層・商品の「重点・中心・範囲」を考える	10月26日 (木) 15:00～17:00

【実践編】 全4回／参加費合計：45,360円 (税込) ※受講費：9,720円 (税込) ×4回、教材費6,480円 (税込) 含む

戦略社長塾卒業の方へ実践して繰り返し学ぶ場

経営実践ジム 経営外部取締役会

毎月1回開催 ※詳しくは別途ご案内致します

全国のランチェスター勉強会はこちら



www.lanchester-gym.jp

ランチェスター経営ジム

検索