

社長の差別化学習法

差別化無くして業績アップなし！

経営の差別化をやる前に、社長の学習方法に差別化が必要です。

90分×2回で差別化実カアップ法が解る。

多数の競争相手がいる中で業績をよくするには、商品の差別化、地域の差別化、営業の差別化など、経営の大事なところの差別化が必要だということは、「45年も前」から言われています。ところが中小企業の大多数は、差別化に成功しているとはいえません。その原因は実際に差別化を考えるのは「社長自身」になるので、社長の差別化戦略実カが高まらない限り、経営の差別化が実行できないからです。つまり、社長の「学習方法の差別化」こそが、業績の善し悪しを決める「大本の原因」になるのです。

1. ところが中小企業の社長が経営戦略の研究をしたいと考えたとしても、経営の基本原則を初めとして、競争条件が不利な会社が実行しなければならぬ弱者の戦略ルールを、イチから、きちんと説明している所がないのです。

経営をしたあとの記録をする「簿記学校」は全国各地にあるのに、中小企業の社長を対象にした差別化力があって、しかも独創性がある学習法がまだ開発されてないのは不思議な気がします。

2. もちろん経営に関する講演会は、セミナー会社や商工会議所などで開かれています。しかし説明される内容はほとんどが一般論であるばかりか、大会社の組織作りや強者の戦略が中心になっています。従業員100人以下とりわけ30人以下の社長がこのような話しを何回聞いても経営の差別化はできないでしょう。

3. 業績が思わしくない場合その原因はいくつもありますが、次の4つが大きな原因になります。

まず、1番目は、経営規模の「大・中・小・零」で変わる、社長の役目の違いを正しく理解してなく、大会社のやり方で経営している。

2番目は、利益性の善し悪しが決まる利益性の原則を理解していない。

3番目は、戦略と戦術の区別がつかず、繰り返し作業で、しかも仕事の内容が目で見える戦術だけが経営の大事な仕事だと思っている。

4番目は、強者の戦略と弱者の戦略の区別かつかず、カッコが良い強者の戦略が正しい経営のやり方と考えている。

これらに問題があると差別化がある経営などとてもできないので、業績が悪くなってしまうのです。

4. このような現実がある中、差別化力がある経営を進めて業績を良くするには何はともあれ、社長が「差別化力がある学習法」を研究し、差別化戦略実力を高めなければなりません。これらについて解り易く説明します。

〇〇〇 差別化学習法の内容 〇〇〇

1回目 経営システムと経営の基本原則

- ① 業績が決まる大本の原因
- ② 大本は社長の戦略実力にある
- ③ 経営を構成する大事な要因とそのウエイト付け
- ④ 利益性の原則をはっきりさせる
- ⑤ 実行の手順とウエイト付け
- ⑥ ランチェスター法則（強者と弱者の経営戦略）

2回目 社長の差別化学習法

- ① 社長の素質を押さえる
- ② 教材の種類をはっきりさせる。（業績が思わしくない4大原因）
- ③ 質が高い教材を準備する（成功社長の体験談を聞く、仮説検証法の落とし穴）
- ④ 学習回数を多くする
- ⑤ 学習計画を立てる
- ⑥ 全体のまとめ・戦略社長塾

☆ 以上の内容は、

- ① ランチェスター経営の竹田陽一先生制作による、社長の差別化学習法 DVD を活用。
- ② 大型パネルを使った紙芝居方式なのでとても分かりやすい。
- ③ 解説者が沖縄の事例にたとえてするので解り易く納得がいきやすい。
- ④ 差別化による業績アップの秘策が学べます。過去参加者の多くの方々が経営戦略に役立て、業績を良くしています。

1. 開催日 14年6月19日と26日。合計2回、日程の合わない方は調整します。

時間 AM10:00~11:30 (1回90分)

2. 対象 社長及び役員の方 人数 限定10人まで。

3. 参加費 2回で、¥3,000 (テキスト代¥1,260 込) (税込)

4. 場所 ハレルヤ経営コンサルタント 研修所 (申込みの方に場所の地図案内致します)

5. 申込は 次の申し込み欄に記入の上そのまま全体ごと Fax でお送り下さい。

……差別化社長塾(○して下さい⇒様子見参加・参加)…… **申 込 書** ……そのまま全体ごと fax で……

会社名 _____ 住所〒 _____

社長名 _____ Tel _____ fax _____ 従業員 _____ 人

～～ランチェスター戦略で27年、御社の業績アップを支援します。～～

申込・問合せ先：ハレルヤ経営コンサルタント tel 889-6075 fax 889-6777

〒901-1101 南風原町字大名327-5 担当 経営コンサルタント 渡名喜 庸孝