“地域 No.1” ランチェスター販売戦略研修

“地域 No.1 戦略編” と “シェア UP 戦略編” で販売目標に科学的な戦略を！
我が国の販売戦略のバイブルともいわれ、多くの企業が導入している実戦ノウハウ。

■ 研修のねらい

戦いの原理、勝ち方の原則を知り、それを実行すれば “弱者逆転” も可能。多くの企業がランチェスターを学び自社流に応用して成功しているのは、わかりやすく実務的だからです。この戦略を社内で共通言語化し、営業の最前線で実戦すれば、地域で業界内 No.1 が実現します。貴社の販売目標を達成するために科学的な戦略を導入しませんか。

■ 対　象

“地域 No.1 戦略編” は地域に根ざしたビジネスをしているメーカー・卸・小売をしている業種・業態向け。“シェア UP 編” はメーカー・卸向け。受講対象は営業リーダー。営業の目標を設定し戦略を策定し計画化、実戦を指揮監督する立場の方。特に地域の拠点長にお奨め。

■ プログラム

●地域 No.1 戦略編（1日間）

オリエンテーション（研修の狙いと目的）

1．ランチェスター戦略入門編【講義】
- ①ランチェスター法則と弱者の戦略、強者の戦略
- ②占拠率の科学（マーケットシェア理論）
- ③ No.1 主義、一点集中主義

2．自社の市場地位分析【実習】

3．ランチェスター地域戦略編【講義】
- ①地域戦略の目標と 5 原則
- ②地域戦略のノウハウ（地域攻略法）
- ③地域戦略の実務（地域の細分化法）

4．顧客マップづくりと重点エリア設定【実習】

発表と講評

●シェア UP 戦略編（1日間）

オリエンテーション（研修の目的）

1．ランチェスター戦略入門編【講義】
- ①ランチェスター法則と弱者の戦略、強者の戦略
- ②占拠率の科学（マーケットシェア理論）
- ③ No.1 主義、一点集中主義

2．自社の市場地位分析【実習】

3．ランチェスター流通戦略・営業戦略編【講義】
- ①マーケットシェアの調べ方
- ② ABC 分析、カバレッジ、Aa 店率、構造シェア
- ③顧客の戦略的格付け
- ④営業マン攻撃力の法則と訪問計画策定

4．顧客の戦略的格付けとシェア UP 戦略策定【実習】

発表と講評

■ 講師料・依頼条件など

各 1 日研修：３０万円（税別･交通費などの経費別）。定員３６名（実習･演習を行うため）。両コースを合体させた 2 日間の総合編もあります（費用６０万円。実習の時間を増やします）。プログラムは標準ケースです。貴社用にカスタマイズします。ケース演習も用意しています。

■ 講師よりひとこと

講師はランチェスター戦略 ® の正式な教育機関である NPO ランチェスター協会で理事・研修部長を務めており、現在、日本で最も多くランチェスター戦略の講義を行っています（コンサルティング先のご支援活動以外に直近の 1 年間で７０回実施）。著書「ランチェスター『弱者逆転』の法則」は発売 1 年で 6 刷 2 万 2 千部。同名の無料メールマガジンは 3 万部超で、まぐまぐ殿堂入り。

■ 講師プロフィール ■

福永　雅文（Masafumi　Fukunaga）1963 年生まれ

戦国マーケティング株式会社　代表取締役

NPO 法人ランチェスター協会　理事・研修部長

■ 専門分野

◎営業・販売　　◎マーケティング　　◎経営戦略・計画

■ 得意業界

◇卸売業　　◇製造業　　◇住宅産業　　◇サービス業（店舗型）

■ 経　歴

86 年、関西大学社会学部卒。～ 99 年の間、コンサルティング会社・広告代理店にて戦略とマーケティングを実戦。96 年、ランチェスター戦略と出会い、99 年、コンサルタントとして起業。01 年、ＮＰＯランチェスター協会インストラクターに認定され、教育指導活動を開始。同年、戦国マーケティング（株）設立、代表取締役に就任。05 年、ＮＰＯランチェスター協会理事・研修部長に就任。現在、ランチェスター戦略コンサルタントとしてコンサルティング活動を行う。著書に「ランチェスター戦略弱者逆転の法則」がある。

■ コンサルティング実績

【住宅産業】・・・・・住宅不動産会社、住設メーカー系リフォーム会社フランチャイズ、建材メーカー

【サービス業】・・・・美容院、パチンコホール、飲食店、写真館、旅行代理店、信販会社

【メーカー・卸】・・・・医薬品メーカー、医薬卸、美容メーカー、製菓メーカー、日用雑貨メーカー、製鉄会社、カラオケメーカー、総合商社

【ＩＴ系】・・・・・・・・・・ＩＴベンチャー、コンピュータメーカー

●コンサルティング先のご支援活動以外に、単発の企業内研修、商工会議所などの地域団体や業界団体での講演、公開セミナーなどの講義を年間７０回程度行っています。

■ セミナーテーマ

「ランチェスター戦略」

…戦略導入編・地域戦略編・流通戦略編・営業マン戦略編・事業戦略編・等

…２時間・半日間・１日間・２日間・３日間以上、の講義時間と、業種・業態・規模・市場地位・市場時期、および受講階層の別に内容をカスタマイズできます

…自社のデータを使った実戦型研修､ケーススタディ研修の「戦略づくりそのもの」です。

■ PR・特記事項

販売戦略の原理原則を説き、わかりやすく実務的なので、多くの企業がこれを学び導入していることから、我が国の販売戦略のバイブルともいわれる「ランチェスター戦略」の専門家です。