

# ランチェスター☆戦略社長塾

もう第3弾

## 顧客戦略

実際に経営を始めるには、どのような商品を、どこの地域の、誰に対して、どのような売り方をするかを決めていく必要がある。これらが決まったあとは、実際にお客に商品を販売するという行為が発生する。そのとき「お客と直接接触」する。お客と「直接接触」するところが間違えると、経営の仕組みが全部ムダになってしまう。そこで効果的に経営を進めるには、まずお客と「直接接触」するところの「仕組み」をきちんと作り、次に経営全体の仕組みが「うまく機能する」ようにする必要がある。これを「顧客戦略」と呼ぶ。

### ●セミナーの内容

#### 第1章 経営の基本原則

お客の立場で考えるべき課題なのに、自分の立場で考えるのでうまくいかない。

#### 第2章 お客に不便をかけない

「嫌な思い」をさせて嫌われない。とにかく、初歩的に問題があるところを先に直すのが何より大事。

#### 第3章 感謝は態度で示せ

お客様活動がもっとも大事な仕事。感謝はすぐ形に表す。その方法は？

#### 第4章 役に立つサービスを実行

商品を買うかどうかの決定権はお客様が100%持っている。決め手は、売る側の態度や対応の満足度。

#### 第5章 実行の仕組みを作る

分かっちゃいるけどしていないのが現実。お客様中心の経営を、実際に実行するには、仕組み作りが必要。

#### 第6章 お客との出会いをもっと有効に

お客との出会いは人間関係の電流。2倍電圧回路にすると、営業力は2倍に高まる。

### ●セミナーの進め方

ランチェスター経営(株)のDVDとテキスト(竹田陽一氏制作)を使用します。15分~20分間隔でDVDを見ていただき、受講生の方に感想などを発言していただきます。

#### 徹底した対話型

話すことにより自分自身の中で整理され、記憶も3倍になります。他の方の発言でご自身の経営に活かす気づきも得られます。

当事務所は、ランチェスター経営(株)に登録済

### ●募集の概要

- ①定員：6名
- ②参加費：18,000円（6回シリーズ）  
3,000円×6日間  
テキスト代を含みます。一括払い  
お申込み後、振込口座をご案内致します。
- ③場所：当事務所セミナールーム
- ④時間：19:00~21:00
- ⑤対象：従業員30人以下の社長さん