

ドラッカーとランチェスターを学習すれば戦略名人に

第1章 ドラッカー先生が残した功績

1. マネジメントを発明した人
2. 経営の目的は顧客の創造にある
3. 効果性を高める
4. 革新の実行
5. 商品のミスマッチが起きる原因
6. 強味により力を入れる
7. 商品構成に対する効果的な考え方
8. 利益のもう1つの見方

第2章 ドラッカー経営学とランチェスター法則

1. 誤解されやすい原因
2. 経営規模の大小で変わる社長の役目を説明していない
3. マーケティングを構成する大事な要因の説明が省略されている
4. 戦略の詳しい内容を説明していない
5. 市場占有率と利益性
6. 強者の戦略と弱者の戦略がない
7. 経営理念とドラッカー経営学
8. 効果性を高める学習方法

ドラッカーを自社の経営に応用するときの注意点

ドラッカー先生が説明しているのは、従業員が「3万人～5万人」もいる会社の事例が多くなっています。日本の場合、個人企業迄入れると100人迄が98%を占めており、1万人以上の会社は200社もありません。ちなみに九州には3社しかありません。

従業員50人の社長が、従業員が5万人いる会社の説明を聞いたあと、これを自社の経営に応用するには、単位を「1000分の1」に落とさなければなりません。これはとても難しくなるので、間違っ^て受け止める社長が多くなります。

こうなると100人以下の社長が大会社のマネをしたり、**伍長型のリーダー**に利益責任を押しつけたりします。これでは組織が混乱するので、業績が悪くなります。これを**ドラッカー病**と呼んでいます。この解決に役立つのがこの教材です。

ドラッカーとランチェスター

定価 **19,800円**(税込)

CD2巻。2時間13分。テキスト付

私はこうしてドラッカー経営学を学んだ。 竹田陽一

私は38歳の頃現代の経営の本を買ったのですが、あまりにも難しいので2割も読めず中止してしまいました。しかし経営コンサルタントを目指す者にとってドラッカー経営学の学習は絶対に欠かせません。そこで40歳を過ぎた頃「明日を経営するもの」を初めとして、経営者の条件、抄訳マネジメント、創造する経営者など12冊の本を、丸ごとアナウンサーに録音してもらい、定期的に学習してきました。もちろん今でも聞いています。

お申し込みは、FAXかメールで。

メールアドレス customer@lanchest.co.jp

ご住所	〒	業種		
会社名		役職	ご氏名	従業員 人
TEL		FAX		様

ランチェスター経営(株) 〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8-301

制作 竹田陽一

HPIは <http://www.lanchest.com/>

TEL 092-535-3311

FAX 092-535-3200