

今、そこにある問題に答えよう！ 「経営計画に**即効**！使える**12**の**部品**」

プログラム

2009. 07

1

強い経営のための
3つの条件

環境変化対応・競争優位・
理念の三位一体を考える

2009. 08

2

経営の三脚 (Tripod)
を組み立てる

売ること・お金のこと・人の
ことの全体像を計画する

2009. 09

3

価格競争をコスト
競争に置換する

コストマトリクスで4つの
コスト削減を計画する

2009. 10

4

売上増大の基本
戦略を組み立てる

PM(Product×Market)
マトリクスで売上方針を
作成する

2009. 11

5

重点販売顧客を
決定する

パレートの法則と顧客分類
MAPで顧客対策を計画
する

2009. 12

6

営業力の底上げで
売上増大を図る

セールスプロセスMAPで
営業の強み・弱みを分析し
成約率アップを計画する

2010. 01

7

経営カレンダーで
全社一丸体制

12ヶ月の売ること・お金の
こと・人のことの
スケジュールリング

2010. 02

8

経営資産の棚卸し
7つの項目

ヒト・モノ・カネと情報・
ノウハウ・企業風土、
そして時間

2010. 03

9

SWOT分析で
強みを活かす

外的環境分析と内的環境
分析を掛け算する

2010. 04

10

リーダーシップを
設計する

リーダーシップマトリクス
MAPでリーダーシップに
おける問題を解決する

2010. 05

11

3つのフィルターで
ビジョンをつくる

モノ・コト・スガタの
フィルターでモチベーション
をつくる

2010. 06

12

会議の姿を明日
から変える

会議で見えざる経営資産
・ノウハウをつくる