

社長として6社で業績を上げてきた講師の生きた経営戦略!

成功社長が明かす「必勝の経営戦略」はこう立てる

開催日: 2010年7月13日(火) 10:00~16:45

会場: りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師: インサイトラーニング(株) ^{やまだ おさむ}
副社長 特別講師 **山田 修 氏**

略歴:

学習院大・修士卒。米国サンダーバードMBA、元准教授。20年以上に渡り外資4社及び日系2社で社長を歴任。不調業績をすべて回復させるなどして「再建請負経営者」と評された。社長在任中に経営学博士課程を修了(法政大学)。経営学セオリーに裏打ちされ、経営者としての成功体験を踏まえての講義は実務直結の戦略論として定評がある。演習により、実際に戦略立案の方法論を伝授する。
<著書>「あなたの会社は部長がつぶす!」(フォレスト出版)など多数。

特色

先の読めない時代に自社や自部門を変革して業績を上げるにはどうしたら良いのか。20年以上にわたり社長として経営にあたってきた講師がその方法を解説伝授いたします。業種・業態・規模が異なる6社で、めざましい業績を上げてきた戦略立案・実践の方法論とプロセスを、演習を盛り込んでわかりやすく解説いたします。戦略課題の設定から、販売・マーケティング・組織・オペレーションなどの機能別戦略、事業部戦略、全社戦略や中期経営計画に至るまで、自社自部門で使える手法を体得できます。

カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

- 戦略の立案と実践だけが会社を変える、成長させる
先ずは私の経営実践
 - 6社で社長として実践した私の戦略の要諦
 - 3年間で半減していた売上を3年で3倍に(A社)
 - 6年間赤字だった会社が2年で経常利益率8%の優良会社に(B社)
 - 売上は4億、しかし経常利益率は60%超(C社)
- 販売・マーケティング戦略の策定
私はこうして売上を3倍の200億円に(A社)
 - 戦線が広がっている時の「選択と集中戦略」 問題は腕力だ
 - チャネル戦略 移管・再編のコストはこうした
 - 「MARCOM」 個別戦略の選択と展開
 - 本当のオーディエンスは誰だ? プレイヤーズ理論で絞り込んだ
【演習1】自社(自部門)の最大の戦略課題を規定する
選択可能な戦略の想定「頭出し」
戦略は無限にある、どうする
「シナリオ・ライティング」と「戦略カード」で思考思索を固定する
「PSRメソッド」の展開が始まる
「最大の戦略課題」の定義はこうする
- 実は組織戦略が最重要戦略
 - 社長は一人では何もできない
 - モノ・カネが無くても勝てる組織作り 私はこう取り組んだ

- 「企業はヒトなり」の誤謬
- 「組織は戦略に従う?」その組織の3要素とは
【演習2】自社(自部門)の最大課題への対応戦略設定
戦略は言語とセンテンスに落とせ 「数字の積み上げではない」
「一人ナレッジ・マネジメント」を展開せよ
戦略選択: 優先順位と最善戦略 「何が一番いいのか」
今までの既存・延長思考ではダメなわけ
- 全体戦略を支えるのは現場とオペレーション戦略
 - 社員数を4分の1減らしたまま売上3倍に対処できた秘密
 - 現場のことは現場からも聞こう
 - 戦略を実践するのは社員、「オランダチャレンジ」で35%の売り上げ増
【演習3】戦略のリスク管理
問題の起こらない戦略など無い
派生問題とその対処
リスク管理が「戦略マネジメント」
- まとめ 成功する戦略から中期経営計画まで
 - 繁栄の黄金律とは
 - 思考とその固定、選択が戦略立案
 - 中期経営計画も自然とできる
 - 戦略コンサルタントと経営幹部の違いは実践責任にある

参加申込書 (*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします」) 受講料: 会員...23,100円 一般...30,450円 (参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

7/13(火) 成功社長が明かす「必勝の経営戦略」はこう立てる 【FAX .03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号	
所在地	〒			派遣責任者	ふりがな		
					役職・氏名		
					E-Mail		
業種(具体的に記入してください)				*セミナーのご案内メールをお送りしております。(原則月1~2回程度) ご案内メールをご希望の方は上記にアドレスをご記入ください。			
TEL	()	FAX	()	取引店	支店		
参加者 ()内にふりがなをご記入ください。	氏名	()	所属	役職			
	氏名	()	所属	役職			
	氏名	()	所属	役職			
当社使用欄	替 / 振 (会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /	発送日 / 同・別

会員の方: 入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。[お問い合わせ先]
一般の方: 受講票とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。 03-5653-3951
*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。 研修担当