非财务经理的财务管理（含沙盘演练）

# 基本信息

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **开课时间：** | 2020-11-12 | **培训天数：** | 2天 |
| **开课地区：** | 上海 | **价 格：** | ￥4580 |
| **报名电话：** | 020-32167831 周小姐 |
| **主 办 方：** | 广州企飞企业管理有限公司 |
| **公司网站：** | [www.qifei365.com](http://www.qifei365.com) |

# 培训对象

中层层管理者、企业各部门经理、副经理、核心业务骨干员工

# 课程介绍

时间安排：
上海：2020年5月21-22日2020年11月12-13日
北京：2020年7月16-17日
深圳：2020年3月19-20日2020年9月24-25日
培训费用：4580元/2天（包括授课费、讲义、午餐、课间茶点等）
授课形式：经营模拟（沙盘推演，市场模拟，分组竞争）
【针对问题】

 企业里的管理人员虽然不用学习专业财务知识，但是他们的日常活动都和企业的财务状况密切相关，我们经常在企业碰到如下问题：
•公司部门间总是抱怨，各个部门为自己部门利益考虑，而忽略了整体发展；
•产品卖得越多越好，优惠送到不能再送，结果东西虽然卖得多了，但销售成本太高了，企业利润反而摊薄了；
•客户签单最重要，延迟付款睁一只眼闭一只眼，结果应收款累计太多，公司现金周转出现危机；
•有更多人才才能更多做事，招了大量人马，结果增加的利润赶不上增加的开支；
•原材料、备件多买些备着，不怕一万，就怕万一，后来发现库存占用资金太高；
•预算战争，各个部门都只顾本部门利益，不愿考虑公司资源的合理配置，财务部不得不和各个部门进行拉锯战，一次企业预算，做了3个月，苦不堪言；
•销售额和现金的混淆，很多公司的销售额很高，但现金收不回来，导致奄奄一息。很多公司的销售见到大量现金入账，但那是预收而已不做收入，美发行业的大量跑路即是如此。管理者需要彻底厘清这些财务概念，才不会出现这种盲目乐观的情形。
很多企业也对他们的员工进行过专业的财务培训，课后他们也许记住了成本、利润、现金流、财务比率等概念，但是他们没有机会从经营企业的角度，体会这些概念对企业存活和发展的现实意义，因而也就更不容易看到自己的活动如何影响着企业里金钱的流入和流出，又如何反映到利润。

【课程目标】
•学会如何阅读和分析财务报表，认识常用的财务比率，并能够用比率来分析、评估和诊断企业的经营状况。
•帮助学员在实际工作中，能够从财务管理的角度做出正确有利的计划和决策。
•培养员工主人翁精神，理解经营、关心企业利润，建立重视工作效益的态度。
•帮助学员和财务部门的有效沟通，建立统一的财务共同语言。

 【学习要点】
读懂三大财务报表
了解财务报表中的重要项目对公司财务状况的影响；
明白资金占用与资金来源的关系，各项经营活动怎样反映在报表上；
快速读懂会计报表；
学会盈亏平衡分析
学会计算直接成本、间接成本、固定成本和变动成本；
销售也是有成本的，学会计算成本控制关键点，找到有效控制成本方法；
依据成本情况确定营销和产品经营计划，明确公司成本和费用的构成；
学会滚动财务预算
理解管理层制定预算的目的
利用滚动预算基本模型，学会编制自己收入、费用和利润的预算表
学会编制现金流预算——任何一个企运营的前提
学会计算保本销售额
学会关注底线利润
做事先算帐
对公司下达业绩指标的认可
认识影响公司的成本结构的因素
投资回报分析
理解企业投资的意义，建立投资回报分析的思维
学会投资回报分析的方法，帮助企业做好项目投资回报管理
加强跨部门沟通
学会用企业内部通用语言——财务数字，进行跨部门沟通
换位思考，理解财务部门严把“现金关”、“应收帐款”的具体意义

 活动纲要：
第一模块
企业经营基本理财能力
1）企业经营目标
2）财务管理在经营决策中的重要作用
3）公司理财的基本原则
4）风险与收益的权衡
5）公司的经营逻辑

 第二模块
盈亏平衡分析
财务预算能力资金运作能力
1）固定成本分摊
2）盈亏平衡分析
3）预算的执行和考核
4）利润表预算
5）有效管理现金,合理调配资金
6）控制资金收支平衡
7）监督资金流向,控制资金风险
8）有效提高资金运营效率

 △讨论
1.如何增加企业的利润？
2.企业经营盈利或亏损的主要原因？是谁的功劳与责任？
3.结合本企业经营现状，探讨成本的组成与降本的策略（作业性成本与策略性成本的配比、固定成本与变动成本之关系、可控成本与不可控成本的优化、间接成本转化为直接成本的有效方法）

 第三模块
财务报表
1）学习利润表和资产负债表的编制方法
2）掌握利润表和资产负债表的内在结构
3）掌握利润表和资产负债表的内部逻辑关系

 △讨论
1.如何才能拿到大的市场份额？
2.你企业的订单为什么少？
3.你公司的广告效果如何？为什么？
4.固定资产投资对企业当期利润的影响如何？第四模块
企业综合能力
制定营销决策成本控制能力
1）盈利能力分析：毛利率、净资产收益率、总资产报酬率等指标分析等
2）偿债能力分析：资产负债率、流动比率、速动比率以及现金比率分析等
3）营运能力分析：资产周转比率分析等
4）杜邦分析：ROE分解，综合财务分析

 △讨论
1.你企业目标达到情况，深层原因是什么？
2.你企业产品经营盈利吗？说出理由？
3.你企业的权益报酬率如何，说出理由？

 第五模块
企业发展能力流程优化能力
1）流程优化与财务指标的相互影响
2）企业成长的方式
3）企业价值评估
4）销售导向型和利润导向型战略对公司财务结果的影响

 △讨论
1你的资金链条牢固吗？
2市场地位与财务风险的关系？
3.你的企业资金能力、生产能力、市场能力、研发能力匹配吗？需要调整吗？
4.我们为股东想了多少？

 第六模块
真实企业经营结果评价及财务报告的正确阅读
△讲师点评
1.结合本企业不少于两年的财务报表（非保密），讲解如何阅读财务报表；
2.从财务报表，透视本企业盈利能力、运营能力、财务安全、发展能力；
3.从财务报表，分析本企业管理存在的问题，有针对性地拟定解决方案；
4.互动：探讨实际工作中的非财部门的财务管理问题，解答学员疑惑。

# 师资介绍

王老师
20年实战管理经验，中国最具影响力的实践派沙盘专家，实战派沙盘培训师，沙盘资深研究专家，赢在中国沙盘比赛特约裁判，商业沙盘模拟课程创新者，商战沙盘模拟国家专利局版权持有者；被评为2015年度中国好讲师；丰富的经营管理和战略管理经验，对企业稳定发展有着突出贡献；

 【授课风格】：激情幽默、气氛活跃、耐心辅导、一针见血、不厌其烦、见解独到。具有洞察学员实质问题以及开启学员拓宽视野的能力。
【教学感言】：最欣慰的事情莫过于学员能够把知识学以致用、拓宽视角、茅塞顿开；帮助企业提升核心竞争力是我一直追求的目标。

 【现任职务】：
中国沙盘讲师联盟研究员、资深管理顾问
清华大学、北京大学工商管理研修班座客教授；
中山大学高等教育学院兼职教授
欧洲大学国际工商管理博士班沙盘培训师
某知名证券投资股份公司总经理
北京市青商会委员、北京市台盟盟员、朝阳区青年联合会委员

 【工作经验】：就职于爱立信中国有限公司十三年，历任全球服务中心部门经理、全球测试服务中国区经理、中国区技术部总经理、全球运营管理部总经理；拥有丰富的企业实战管理经验，95年毕业，从骨干员工做到全球运营管理部总经理，经历爱立信226名员工发展到26400名员工，亲身操盘及参与的中小型项目超过60个、大型项目超过20个，实战经验在国内沙盘培训圈遥遥领先；现担任某知名证券投资公司总经理。

 【管理经验】：十三年国外知名企业高层管理实践及创业经验，积累了丰富实战管理经验，具备丰富的战略管理能力、财务管理能力、市场营销管理、团队建设、执行力和大型企业的投融资管理能力。

 【沙盘培训】：
1、英文授课：211名牌大学正统教育背景，能纯英文授课，2010年底二次赴印度为塔塔集团，来自十二个国家的高级管理人员全英文授课企业经营实战训练沙盘课程；
2、自主版权：美国培训认证协会（ACTTP）企业高级培训师；专注沙盘授课时间10年，具有丰富的沙盘教学和沙盘课程研发经验，具有灵性光芒的授课技能，自主研究和设计沙盘课程，能根据学员的情况迅速调整授课策略；
3、满意度高：在过去的10年里，训后平均满意率96%；仅2015年管理沙盘课程为全国19个省实施培训，培训天数146天；累计已达6万受益学员。

 【主讲沙盘课程】：
《战略管理与经营决策沙盘》《高效团队建设与执行沙盘》
《非财务经理的财务管理沙盘》《年度经营计划沙盘》
《商业决策与创新思维管理沙盘》《全面经营管理沙盘》
《哈佛模式沙盘模拟》（总裁班）《财务总监的经营管理沙盘》（总裁班）
《系统运营管理管理沙盘》《赢在执行沙盘》
《卓越领导力沙盘》《营销管理沙盘》
沙漠掘金、团队沟通、动机管理、沙盘课程辅导以及效果转换落地等等。

 【服务客户】:
大学院校：清华大学（21期）、北京大学（23期）、中山大学（36期）、西安交通大学、长江商学院（6期）、中欧商学院、上海交通大学、浙江大学、复旦大学、北京航空航天大学、中国人民大学、电子科技大学、南昌大学（2期）、四川大学（3期）、山东大学、华侨大学（4期）、西南财经大学（5期）、上海财经大学、浙江财经大学（2期）、对外经贸大学、首都经贸大学、北大光华管理学院、政府管理学院、北京经管院、泰山管理学院（3期）、邵阳学院、欧洲大学、澳门城市大学、亚洲城市大学（4期）、美国美联大学、广东烟草学院、全友商学院等等EMBA、MBA、经理班、高级研修班等几十所一流顶尖院校。
政府组织：中组部、西城区国资委、中国企业家协会、深圳国资委、宁波社保局；
航空航天：空客集团（8期）、航天三院、中国航天、中航工业集团、白云机场（4期）、大新华航空、广东机场集团、西部机场集团、首都航空、中航工业、中国国航、黎明发动机、白云机场股份；
IT科技：IBM集团、爱立信、宏图三胞、启明软件、京东商城、神州数码、康拓普、曙光集团、超图软件、畅唐科技、三星集团、爱普生集团、亮创集团、中国电子科技集团43所、上海贝尔集团、新媒农信、新媒传信、歌尔股份、宝尊电商（2期）、英业达、玄武科技、步步高、方正集团、阿尔卡特；
水利电力：威立雅水务、中国电力、华北电网、南方电网、银杰电力、国电集团、国家电网（5期）、中电国际、静海供电（3期）、山西电力、河北电力、许继集团（2期）、广东水务集团、国家电网新源控股、新源水电；
通信行业：中国联通、中国移动（2期）、沃达丰集团、梅州移动（3期）、乐山移动、广东移动（4期）、京信通信（3期）、海南电信、南宁电信、TCL、么么哒手机、温州移动、惠州移动、京信通信系统；
钢铁能源：中石化、中石油、维斯塔斯中国、锡业股份、永特耐、辽河油田、广州石化（3期）、中国煤矿、塔里木油田、晶澳太阳能、中国五矿、云天化、金钼股份（2期）、中海油管理局、首钢集团、华菱钢铁、攀钢集团（4期）、精工钢构集团、宝钢集团、中海油、中海油安全、晶海洋半导体；
金融保险：华夏银行、汇丰银行、人民银行、中国银行、建设银行、工商银行总行（3期）、湛江银行、中国农业银行（3期）、深圳生命人寿（2期）、泰康人寿、厦门邮政、山西国投、河北工商银行、邮蓄银行长沙分行、顺德农商银行、先导投资、广州农业银行、能投集团、南方投资、云南能投、美的金融、海航资本、天臣投资、合鸿达投资；
电器：长虹电器、美的集团（15期）、美的厨卫、美芝空调、创维总部（10期）、松下电器、小天鹅、博西家电、美的制冷、海信电器、奥克斯商用；
医药制药：诺华制药、白药集团、国药集团（3期）、先声药业、华润集团、武汉生物制品、双鹤药业、昆中药、芝友、云南白药（4期）；
房地产建筑：珠江地产、中豪控股、世纪城集团、越秀集团、开元地产、置信集团（2期）、宝能地产、成中集团、中建八局、东风农工商公司、碧桂园、恒大集团、首农集团、星河地产、鹰牌陶瓷（2期）；
机械制造：日立电梯（7期）、沈鼓集团、中国纸业、全友家私、日本精工NSK、美的洗衣机（4期）、管道人机械、三一重工（10期）、深圳纺织、盛波光电、圣奥家具、水晶光电、双易家居、双一乳胶、菲特、盈峰控股；
汽车行业：江铃汽车、吉利汽车（4期）、宝马中国、大众汽车、山西大运汽车、一汽锡柴（2期）、东风汽车（4期）、湖北大运汽车、无锡汽配株式会、无锡柴油机厂、长春一汽（2期）、东风李尔、海鹏集团、东海橡胶；
贸易服务：宝供物流、中信物流、港中旅集团（3期）、义乌小商品城集团、东易日盛（2期）、合诚工程、银泰百货、中际育才、中欧国际经理人、新东方集团（3期）、联华股份、森禾种业、和记黄埔（2期）、福顺集团（2期）、伊利集团、好利来、江苏盐业、国瑞信安、周大福集团、江西中烟、盼盼集团、思凯乐户外、七匹狼、丹姿（2期）、美特斯邦威、金陵集团、潮宏基珠宝、海南航空酒店（4期）、邯郸市创业中心、芮欧百货、成都公路港、南京港、盐田港、杭州金海岸、中国检验集团、联华华商、安吉物流、金陵饭店集团；
多元化产业：鲁商集团、华润集团、内蒙古大兴集团、世纪集团、佳乐集团、杭州公开课、北京公开课、深圳公开课等等…。

 学员心得以及收获：
美的集团--陈总：通过王老师的沙盘模拟学习了解了一些在企业运作过程中会出现的问题，从公司各层面去思考参与经营，提升各方面的知识面，对以后的工作帮助很大。

先声药业--李总：通过王老师2天的沙盘课程学习，我发现在企业运营中，沟通、配合是多么重要。做为企业的管理者，应该有全局观、有前瞻性，务必要关注企业盈利能力。所以我给99分。

世纪集团--胡总：要清晰自己的目标、执行中每个职位各负其职，并且互相沟通，发挥团队精神培养互相信任，共同完成目标。

# 报名回执表

填好下表后邮件至qifei@qifei365.com（此表复印有效）

非财务经理的财务管理（含沙盘演练）

|  |  |
| --- | --- |
| 单位名称 |   |
| 通讯地址 |   |
| 发票抬头 |  |
| 联 系 人 |  | 电 话 |  | 传真 |  |
| 代表姓名 | 性别 | 职 务 | 电 话 |  手 机 | 邮 箱 |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| 入住时间： 年 月 日  | 入住天数： 天 |
| 汇款方式：1、现金 2、转帐户 名: 广州企飞企业管理有限公司开户行：中国工商银行广州银山支行帐 号：3602 0517 0920 0513 096 |