

全面计划预算沙盘模拟训练

学员对象：

☑ CEO(总裁/总经理)/CFO（财务总监）/COO（运营总监）/CIO（信息总监）/CHO（人力资源总监）及CXO（其他企业中高层管理者）等30-40人

培训时间：2天

学习形式：

学员沙盘模拟操作训练+网络版分析工具软件配合+动态数据分析+专家讲师分析点评

课程目标：

透过企业战略规划、市场和竞争对手分析、市场销售计划的制定，结合企业实际资源进行市场开拓计划、年度生产计划、采购计划、融资计划的制定，将工作计划数字化进而财务指标化，并通过现金流预测判断全面计划方案的可行性，使经营策略与年度目标相衔接，进而使部门行动计划与经营战略相配合，以建构一套系统化的经营管理模式。

☑ 结合模拟市场环境，制定企业的经营战略规划。准确进行市场定位，找准市场的切入点；透彻了解及深刻剖析竞争对手，合理安排企业内部资源。

☑ 亲身经历企业运做的完整流程；包括：物流、资金流和信息流的协同，理解企业实际运做中各个部门和管理人员的相互配合。理解战略规划的分解，战略规划与各个部门计划之间的逻辑关系；

☑ 理解全面计划预算编制的流程和价值，领悟企业预算系统的控制职能。了解各种经济分析对全面计划编制的作用，包括：产品计划的盈亏平衡分

析、费用效益和成本分摊分析、产量与销量的排程计算、采购计划的 JIT 计算、融资计划中“财务杠杆”的作用、公司全面计划预算的可行性判别、公司预算调整等。

☐ 领悟企业“现金流控制”的重要性，体验企业财务管理全部流程以及贷款、融资、资产回报率（ROA）、权益回报率（ROE）、速动比率等因素对绩效考核的作用。

☐ 理解企业各种基础数据信息的获得流程，以及信息流对企业计划执行和控制的关键作用，企业进行信息化建设的必要性和紧迫性。

☐ 理解企业岗位职能的作用，以及知识管理、技能培训等人力资源管理的重要性。

☐ 本课程的最经典之处：将根据所有学员的实际操作数据，动态分析成败原因和关键因素。

关键知识点：

1、 全面阐述企业的战略概貌：

- ☐ 市场定位、资源配称、市场细分、“蓝海战略”、SWOT 分析等；
- ☐ 盈亏平衡、BOSTUN 矩阵、产品生命周期等；
- ☐ 企业的组织结构和岗位职责等；

2、 企业经营的财务本质：

- ☐ 资本、资产、损益的概念、企业资产与负债和权益的结构；
- ☐ 利润与销售和成本的关系、开源节流与提升利润增长空间和增加利润的关系

- ❑ 费用与资产的区别；降低成本需要考虑的因素；
- ❑ 提升利润增长空间与市场开拓、产品研发和产能提升的关系；
- ❑ 脑力激荡 - 如何增加企业的利润？

3、全面计划预算管理：

- ❑ 财务预算、费用预算、销售预算
- ❑ 生产计划、采购计划、MRP 计算、BOM 结构等
- ❑ 融资计划、财务杠杆、资产报酬率、净资产报酬率等；
- ❑ 现金流预测、计划可行性；现金流控制与赢利的关系等；
- ❑ 脑力激荡 --- 如何理解“预则立，不预则废”的管理思想

4、□ 企业计划与人力资源管理：

岗位成本业绩衡量及评估

- ❑ “岗位胜任符合度”计算
- ❑ KPI 指标体系
- ❑ 脑力激荡 --- 如何更有效地监控各个岗位的性能

5、企业决策计划与信息化

- ❑ 信息孤岛，信息集成及 ERP
- ❑ 科学决策计划与信息化支撑
- ❑ “即时企业”、经营决策管理驾驶仓、
- ❑ 整体的管理信息化（ERP）建设