

# **国家代表 (CGM) 的实战财经管理课程**

运用财务工具，掌控海外税务遵循、筹划和经营风险管理的总体原则和关键控制点。

## **适用对象：**

海外国家代表、大客户部总经理、销售总监、销售经理等。

## **教学方式：**

理论+案例+小组研讨

## 课程大纲：

### 1、 认知财务报表和财务基本原则、概念，

战略决策和财务思维，从 SP 到 BP

认识并掌握 3 大财务报表，关键财务术语和基本原则、概念，

外部财务报告和内部经营报表的差异和管理要点

### 2、 从财报信息解读客户

客户价值定位和客户分类管理

解读客户财务报告，分析客户痛点和痛苦链

围绕 TVO，从价值角度建设组织层面的客户关系和生态链

### 1、 代表处（分公司）运营管理关键财经技能

经营规划和计划、预算、核算的拉通管理

财务分析和代表处绩效目标管理（收入、利润、现金流的管理方法）

成本和期间费用管理

### 2、 风险管理：税务筹划、合规运营和内部控制

子公司预算和管理要点

海外 PE 风险等遵循和合规经营要求

内部控制和内部审计