

# 业财融合之预算管理

课程时长：2天

## 【课程背景】

企业的管理者们无论哪个部门都要参与公司的年度预算工作，财务部门首当其冲。往往大家都会遇到类似的情况，年末了，一边要追业绩，一边还要花几个月折腾做预算，“表哥表姐”们做了无数版本，数据满天飞，最终不了了之。各方都有说辞：我是业务方，财务只会玩数字游戏；我是财务，业务不懂财务瞎报数字；于是，来年执行期间，老板一盘算，一年到头钱不知道花哪里去了。财务背锅部门，业务部门也难咎其责。于是轰轰烈烈的预算变成了一场没有结果的数字游戏。如何通过数据和项目管理让跨部门顺畅的协作起来，从而完成预算，是我们本课程的目标。

## 【适用对象】

财务经理，财务总监，数据分析师，数据运营经理，销售运营经理，运营总监，销售经理，销售总监，CEO等

## 【课程目标】

1. 通过实际案例，能够掌握全面预算的制作流程和方法；
2. 学习运用数据高效制作预算表；
3. 学习与掌握项目管理突破部门墙实现跨部门协作；
4. 学习和掌握“从实际到理论”沉淀配套管理制度；

## 【课程大纲】

## 课程大纲【线下互动操作版本：2天；线上宣讲版本：1小时】

时间	时长[min]	课程大纲	教学活动	课程收获	线上宣讲版本 时长[min]	
	20	1. 开场介绍	1. 自我介绍及整个课程体系 2. 了解课程目标和学习内容 3. 进入课程状态	交互式演讲	5	
	60	2. 什么是数字化	1. 进入数字时代 2. 数字化=信息化？ 3. 定义； 4. 合适的才是王道； 5. 支撑价值链，原则； 6. 数字化历程；	1. 交互式演讲 2. 学员阐述所理解的或者所经历的数字化	10	
	90	3. 为什么要做预算	1. 预算难以开展的痛点； 2. 如何应对公司超高预算目标？ 3. 做预算对组织的价值； 4. 企业战略地图； 5. 战略落地用数据衡量； 6. 战略落地从企业全面预算管理开始；	1. 真实案例分享及研讨； 2. 学员互动；	1. 执行方法：5W1H六何分析法； 2. 战略地图；	10
	120	4. 预算准则， 框架及跨部门 协作时间轴	1. 全面预算控制准则是保障； 2. 框架先搭建； 3. 通过项目管理来推动整个预算进程； 4. 跨部门协作大图及时间轴，deadline是最高生产力	1. 真实案例分享及研讨； 2. 学员互动，现场制作；	1. 框架思维； 2. 项目管理思维和方法； 3. 会议纪要能力；	10
	120	5. 预算流程， 数据准备	1. 预算流程 2. 数据准备：数据地基，数据源，数据处理过程	1. 学员互动，现场制作；	1. 数据质量问题实战应对； 2. 数据源处理；	8
	120	6. 预算制定过程	1. 全面预算数据推演过程：用数据从业务到财务； 2. 经营目标，品牌，业务增长要求； 3. 数据推演及校验过程； 4. 费用及利润预算； 5. 一定要沉淀配套管理制度和规范数据流程；	1. 学员互动，现场制作；	1. 数据处理过程； 2. 函数，透视表应用； 3. 如何审核费用合理性；	8
	90	7. 预算执行	1. 预算不执行，等于一场空； 2. 预算执行：实时业绩看板； 3. 客户业绩追踪； 4. 应收账款跟踪； 5. 执行过程中，年中有一次调整 A+F预估； 6. 绩效考核；	1. 学员互动； 2. 引出后续课程：预算执行的分析报告；绩效管理；		5
	60	8. 沉淀预算管理	1. 预算管理制度； 2. 制度文件规范； 3. 数据规范； 4. 数据链条；	1. 学员互动；	1. 标准制度文件编写；	2
	20	9. 课程结束	写在结束：在路上，进一步有进一步的欢喜；	1. 交互式演讲；		2
合计	700					60
小时	12					1

余永佳 Helen Yu



### 数字化转型实干家

香港某集团公司智能运营总监，拟上市公司 CEO 特别助理兼 COO

18 年企业管理实战经验

15 年以上项目管理实战经验

历任所任职企业销售管理培训师，数据分析内训师，Office 内训师

长期研究大数据和数字化转型理论和实践

### 【工作背景】

1. 拥有 18 年包括 2 家世界 500 强企业在内的欧美，港资，民营等不同类型丰富的企业运营管理实战经验，企业规模涵盖几十亿到百亿千亿不等。
2. 曾任英国联合食品集团，香港南顺集团，爱生雅集团，玛氏箭牌等公司运营负责人，后担任香港某集团公司及拟上市企业运营高管职务，推动销售，供应链，财务，人力资源等管理数字化创新，商业模式创新，系统切换上线等。
3. 操盘过集团并购，业务整合，工厂收购，年度销售大会，经销商大会，数字化转型等各类复杂项目。
4. 精通报表设计与开发，企业级数据分析体系搭建，精通商业智能 BI，数据架构设计与规划。

### 【项目经验】

#### 执行经验：

- 操盘已上市企业的三大 BU 中国业务整合项目；
- 操盘 50 亿规模上市企业的年度大会，经销商大会项目；
- 操盘百亿企业的年度销售大会；
- 集团收购工厂项目负责人之一，外资并购台企项目负责人之一；

#### 数字化体系设计经验：

- 为所在企业设计了销售/供应链/财务等各个板块的经营分析报表，以及建设企业规范化制度流程体系；
- 推动和主导多家企业的终端检查系统/ERP 系统/OA/DRP/一物一码/数据中台等系统上线运行；

#### 咨询经验：

- 服务过国企，外企，制造行业咨询项目，积累了丰富的企业办公自动化培训经验和企业管理深度咨询经验；

#### 内训经验：

- 多次利用企业提供的平台机会，培训、教练与辅导企业内部销售管理，数据分析，项目管理等，通过不断开拓创新，实现内部运营效率增长和业务增长；

### 【授课风格】

- 业务和数据思维，管理方法等贯彻整个培训过程；

---

实用工具与企业案例相结合，提升学员工作效率；  
启发教学，促进学员思考，举一反三；  
幽默风趣，互动性强，活跃课堂氛围；  
能耐心解答学员问题，帮助学员解决工作中的困惑。

## 【授课清单】

### 一、数字化转型共识类

- 《数据分析赋能企业数字化转型》（2天）

### 二、通用类：

- 高阶课：《用企业实际案例，在业务分析报告制作过程中掌握数据分析方法》（2天）
- 进阶课：《企业实战，Excel 高级应用》（2天）
- 进阶课：《2天学会 Excel 仪表盘（Dashboard）制作》（2天）
- 进阶课：《职场通用能力：职场高杠杆法，“10个函数+透视表”玩转通用技能》（1天）
- 高阶课：《高效透析数据，打造管理层依赖的商业决策分析报告》（2天）
- 高阶课：《如何让数据分析在企业运营管理中发挥作用》（1-2天）
- 高阶课：《如何打造职场数据影响力》（1-2天）
- 高阶课：《打造高管数据能力的三重境界》（1-2天）
- 高阶课：《如何运用数据能力在跨部门协作中实现共赢》（1-2天）

### 三、营销数字化：

- 《市场调研与精准决策》（2天）
- 《销售目标制定与执行》（2天）
- 《营销数字化之管理驾驶舱》（2天）
- 《渠道策略及区域市场管理》（2天）
- 《经销商管理及销售运营提升》（2天）
- 《客户深度挖掘及业绩增长》（2天）
- 《卓越营销团队锤炼与打造》（2天）
- 《营销制度流程体系建设》（2天）

### 四、供应链数字化：

- 《通过建立北极星指标，实现安全库存及有效管控》（2天）
- 《运用 Excel 实现“一盘货”》（2天）
- 《运用 Excel 实现物流发货路线图优化》（2天）

### 五、财务数字化：

- 《业财融合之预算管理》（2天）
- 《非财务人员的财务必备分析能力》（2天）

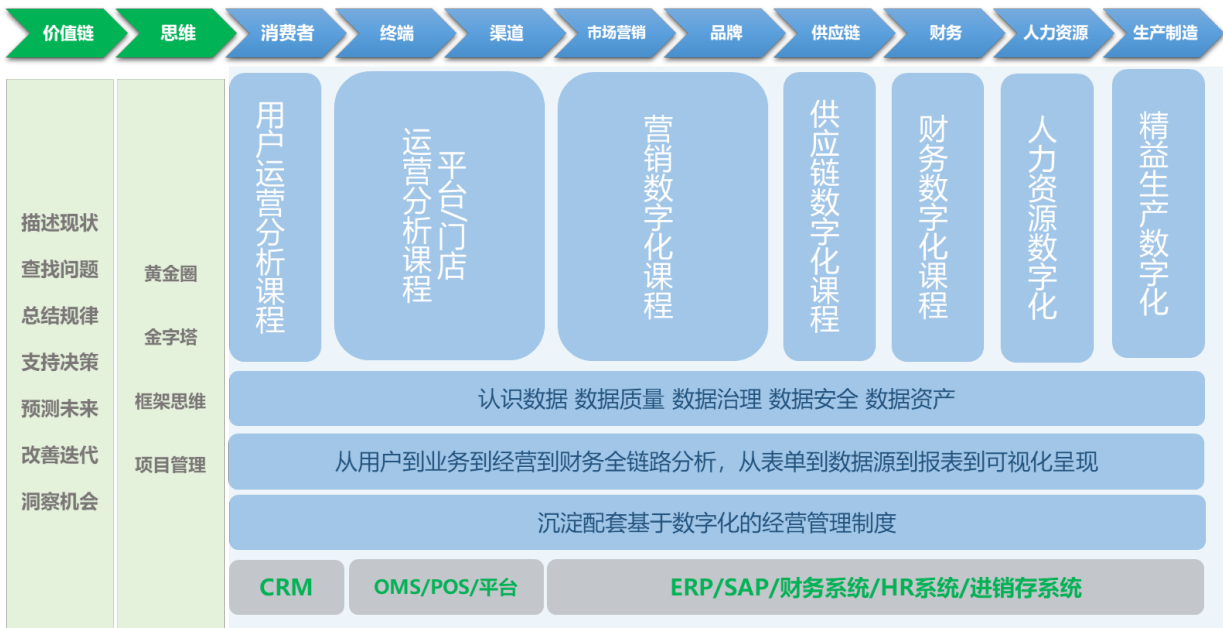
### 六、人力资源数字化：

- 《后疫情时代，人力资源如何借力数字化弯道超车》（2天）

## 【课程体系】

数字化运营

目标：赋能每个人数字化综合能力，打造企业真正所需的数字化实战模型。



### 数字化运营驱动企业持续盈利及健康发展

决策	发现经营问题		洞悉商机机会		高效管理决策		降低成本费用	
链路	消费者	终端	渠道	销售	供应链	财务	人力资源	生产制造
关键指标	留存率	覆盖率	增长率	达标率	库存周转天数	利润率	人效	订单满足率
分析内容 数据洞察	商机漏洞分析 用户分析	销售网点分析 门店覆盖面分析 会员消费占比 客单价连带分析 平台GMV分析 新客数分析	销售渠道分析 销售订单分析 产品销售分析	销售指标分析 销售预测分析 市场与竞争对手分析 新业务拓展分析 费用与业绩对比分析 客户拜访分析 市场活动投入分析 客户满意度分析 大客户分析 销售团队人效分析	供应商管理分析 采购价格分析 采购预测分析 采购执行分析 运营成本分析 产销协调分析 库存分析 库存周转分析 库龄分析	预算执行分析 盈利能力分析 营业费用分析 现金流分析 业绩指标分析 营运能力分析 全面预算分析	薪酬福利分析 员工成本分析 招聘管理分析 绩效考核分析 培训分析 人员结构分析 人员流动分析 离职原因分析	物资供需分析 产销协同分析 生产计划分析 生产执行分析 生产延期预警分析 生产产值分析 产品质量分析 合格率分析 来料检验分析
数字化能力	用户运营体系 用户价值应用 CRM, CDP系统	线上线下融合 收集2B客户数据 经销商管理体系	全渠道营销体系 私域 新零售	建立品牌及价格体系	一盘货 仓库布局 物流路线图规划	业财融合 投入产出 合规安全	数字化人才管理 领导力升级	

### 【培训现场花絮】

