

《营销人员销售费用预算与成本控制管理》

讲师：崔自三

破冰游戏：分组：队长、队名、口号、队歌
培训结束，评出优胜组、先进个人，并进行奖励

引子：

新版龟兔赛跑的故事
有何启发？

一、什么是销售费用预算

- 1、认识销售预算
- 2、销售预算的意义

案例：从某外企提前四个月做预算谈预算及成本管控

二、销售预算的类型

- 1、变动性销售费用预算
- 2、固定性销售费用预算

案例：某快消品企业销售预算模型

三、销售预算的作用

- 1、公司运营控制
- 2、承担责任，履行承诺
- 3、执行营销战略的重要环节
- 4、协调各部门工作的重要工具
- 5、评价营销部门绩效的标准和依据

案例：某企业成本管控为何失败？

四、销售费用预算的指标

- 1、收入预算
- 2、销售成本预算
- 3、营销费用预算

案例：某食品企业集团预算指标剖析

五、销售费用预算的过程

- 1、原始预算的提报
- 2、上下协商
- 3、复核和审批
- 4、对销售费用预算的修改

案例：预算，是一个修正的过程

六、成本控制与管理

- 1、为什么要进行成本管理与控制？
- 2、成本控制与管理的目的与意义

案例：某快消品企业为什么赔钱赚吆喝？

七、成本控制与管理实务

- 1、罗列成本清单

- 2、常规成本支出与机动支出
- 3、分清成本用途及轻重缓急
- 4、控制与管理成本的策略与方法

案例讨论：销售总监，如何才能更好地掌控促销资源？

八、销售费用预算与成本管理工具

- 1、工具一：销售分析
- 2、工具二：市场份额分析
- 3、工具三：营销费用——销售额分析
- 4、工具四：财务分析（图示）
- 5、工具五：以市场为基础的评分卡分析
- 6、成本管理相关表格

九、销售费用预算与成本管理关键——销售过程控制与管理

- 1、销售过程的时间控制
- 2、销售过程的费用控制
 - ✓ 销售管理费用
 - ✓ 市场推广费用
- 3、销售人员管理
 - ✓ 销售队伍的建设
 - ✓ 销售人员的管理
 - ✓ 销售人员的培训
 - ✓ 销售人员的激励
 - ✓ 销售人员的报酬
 - ✓ 销售业绩的评价

案例：某啤酒集团销售费用预算过程管控分析

案例：某快消品企业实施三本帐控制费用预算解析