

销售经理的财务管理

课纲（1天）

课程背景

作为公司的管理者，若要企业在竞争中脱颖而出，就需要多方面的管理技能，通过财务管理控制企业的运作以实际卓越的业绩，是现代企业的销售经理必备的技能。

课程对象

销售经理、高管人员等

课程收益

掌握阅读和分析三张表的实战方法

学会销售经理必须要掌握的五大财务管理实战具体技巧

课程亮点

实战派风格，追求落地文化，针对性强，诊断式、咨询式培训解决企业痛点，生动幽默，通过视频、分组讨论、点评、角色带入等教学手段，调动学员的参与性和积极性，通过分享落地模板，减少学员实际工作量，直接转化为工作成果。

确保：听得懂、带得走、用得上、有实效！

课程大纲

第一单元 如何阅读和分析“三张表”

■ 资产负债表（面子）

- 资产负债的基本构成
- 钱从哪里来，用到哪里去？
- 资产负债表的主要关注点及相应的经营行为可能存在的问题？

■ 利润表（底子）

- 利润表的基本构成
- 企业真的赚钱了吗？
- 利润表的主要关注点及相应的经营行为可能存在的问题

■ 现金流量表（银子）

- 现金从哪来？用到哪去了？
- 现金流健康吗？
- 现金流量表的主要关注点及相应的经营行为可能存在的问题？

【分享】一表辨识所有类型公司资金链是否安全

第二单元 销售经理必须要掌握的五大财务管理实战具体技巧

■ 报价管理技巧

【案例】为什么要区分变动成本与固定成本

【工具分享】用报价模型应对商务谈判的变数

■ 应收账款信用管理

【案例】沃尔玛以快制胜的商业模式

【工具】不同的客户用不同的信用额度模型

【课堂讨论】让客户自愿快速回款的实战方法都有哪些

■ 产品管理技巧

【案例】找出真正盈利的产品

■ 客户管理技巧

【案例】用作业成本法分析客户实际贡献

■ 税务筹划技巧

【案例】销售经理报销费用的税务技巧

【案例】某药厂呆滞存货处理的税务技巧

【课堂答疑】