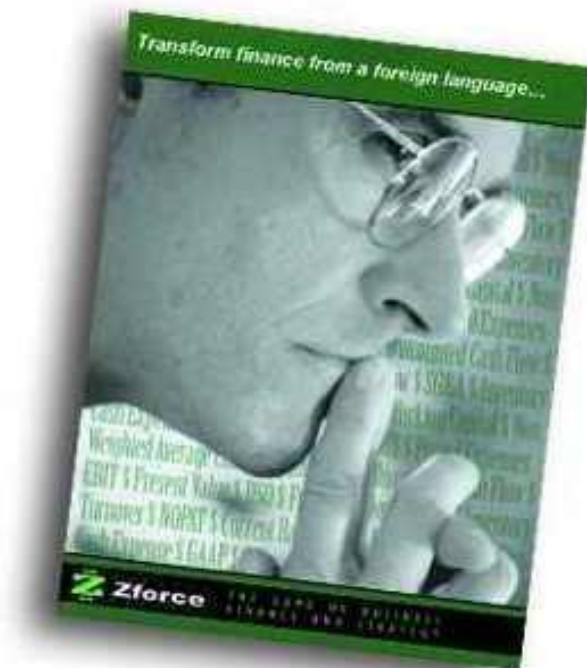


# Z-FORCE 企业经营管理沙盘(版权课程)

---

主讲人：盛巍老师



## 学

### 习 背 景

职能部门的经理们往往失去对全局的兴趣，更谈不上对全局的把握能力；他们更容易狭隘地关注部门的利益和目标达成，例如市场营销部门只关注销售额、市场份额，而生产部门只关注生产能力和交货及时性，财务部门只关注成本和各种财务比率等等，这些局部利益导向的思维方式和狭隘的经营视角必然造成企业的赢利无法令人满意。

经理人必须有全局观才能实现自我成长，才能专业地合作，才能为公司赢得利润。当我们研究和分析一个企业是否成功时，通常会把眼光停留在它的策略、组织形式、业绩考核与激励创新等方面，因此通常会得出一些“必要但不充分”的结论。优秀的经理人必须具备这样的商业才能：剥掉经营活动的表皮，直探经营的“核心”——驱动公司价值的关键要素。

认知这些核心要素，掌握他们如何相互关联创造价值的原理，把被证明了的原理运用到你所做的任何事情中去，这就是成功的全部。多数人的失败，不在于他们不知道这些原理，而是缺乏审视度、切实地结合外界环境灵活使用这些原理的实战技能。他们片面地将失败的理由归结为原理太简单，人为地给原理增加许多东西，寻求那些复杂的公式、时髦的管理概念，结果反而使他们偏离了成功的方向。

## 学

### 习 目 标

- ✓ 投资回报分析
- ◇ 资金需求和融资
- ◇ 公司预算
- ◇ 战略框架和层次
- ◇ 生产计划管理
- ◇ 市场需求分析
- ◇ 竞争环境分析
- ◇ 财务比率分析学会用财务语言进行有效沟通，分析经营活动；

## 学

### 习 对 象

## 授

### 式 形 式

## 时 间

### 间 安 排

## 课

### 程 大 纲

理培训课程”；是各大知名商学院 MBA、EMBA 必修课程；简单的讲，就是将学员分成若干组，一般为 6 组，每个组代表一家公司；每组 5-7 人，分别扮演不同的职能部门的中高层企业管理者；课程设计一个竞争的行业，6 家模拟公司根据市场内外部环境和规则，几乎全真模拟日常实际的各项工 作；各公司围绕与培训主题相关的经营活动，完成演练与学习，达到共同提高的学习目的，最后可以量化哪家公司经营的绩效比较好。

## 一、财务报表

- 资产负债表编制
- 利润表编制
- 财务报表解读
- 财务指标与非财务指标的作用
- 现金流与企业资金管理

## 二、市场分析与预算管理

- 开源与节流
- 市场分析技术，需求与行业产能分析
- 客户盈利性分析与客户满意度管理
- 全面预算管理

## 三、成本管理

- 全成本分析
- 成本结构分析
- 成本效益分析
- 成本与定价
- 长期决策与短期决策
- 盈亏平衡分析
- 产品盈利性分析

## 四、战略与营销管理中的财务管理

- 行业分析与竞争对手分析
- 产品定位
- 资源配称
- 客户盈利性分析
- 客户信用管理
- 应收账款管理
- 竞争博弈分析

## 五、绩效管理

- KPI 体系解析
- 短板理论
- 岗位胜任度
- 绩效管理体系五、量化分析示例产品盈利性分析
- 成本结构分析

