

《营销财务管理实战》

主讲：陈明

【课程背景】

大家知道，营销是经营的中心，财务是管理的中心。营销财务是将公司最主要的业务（营销）和最核心的管理（财务）紧密结合后的产物，显然是中心中的中心，战斗机中的战斗机。

因此，营销财务管理水平的高低，将直接决定公司战略的行动方案是否真正落地，每个年度的收入和利润目标能否实现的“定海神针”。

但是，很多中小民企存在账务不清、激励无效、增长缓慢、利润微薄、经营混乱、内部失控、税务风险高，人才流失严重等问题，而且这些问题长期困扰着广大中小民企。

另外，财务人员在技术进步和管理需求的驱动下，急需进行职业的转型升级，为企业创造、驱动和规划价值，否则很快会被时代所淘汰。

本课程就是在陈老师近 40 年成功经验总结基础上开发的，旨在解决以上问题和痛点而量身定做的实战课程。

【课程收益】

- 1、掌握营销财务的理论、方法和工具
- 2、能应用很多实战案例解决实际工作中的具体问题
- 3、为企业“多赚钱和管好钱”
- 4、能为企业培养更多业财融合的经营管理型人才
- 5、助力财务人员从核算型，向管理性和价值型人才转变

【课程特色】

营销和财务的紧密结合，双剑合并，所向披靡。《营销财务管理实战》是管理会计和预算管理最核心的课程，也是财务岗位价值和薪资最高的模块。

该课程，陈老师会讲述他 10 多年在立白集团亲自总结提炼的“7 词真经”。学会该真经后，经您审核后的方案能做到滴水不漏和恰到好处。

同时，陈老师还会讲述他多年独创的营销费用管控“秘笈”，即：“毛利分解法”。该方法不仅能管控好庞大灵活的销售费用，而且还能让其创造更大的效益。

陈老师在行业龙头立白集团管了 10 多年的财务，所讲大量的案例真实有效，互动性和实用性很强。课程形式，主要有：讲师讲授+案例分析+角色扮演+情景模拟+实操演练。

【课程对象】

董事长、CEO、CFO、CMO、营销财务及其他相关中高管人员

【课程时间】

1-2 天，6 小时/天

【课程大纲】

一、营销财务管理的概述

- 1、营销财务管理的痛点
- 2、营销财务管理的作用
- 3、营销财务管理的涵义

4、营销财务管理的理解

二、营销财务管理的土壤

- 1、文化环境
- 2、公司战略
- 3、行动方案
- 4、财务基础

三、营销财务管理的目标

1、目标制定的理念

- 拉力“发动机”的设计
- 目标制定的原则
- 目标责任的分解

2、销售收入目标的制定

- 品类维度目标的制定
- 渠道维度目标的制定
- 客户维度目标的制定

3、利润总额目标的制定

- 品类维度利润目标的制定
- 渠道维度利润目标的制定
- 客户维度利润目标的制定

4、毛利率目标的制定

- 产销分离模式
- 品类毛利率的分类
- 品类毛利率的优化

5、管理费用目标的制定

- 管理费用的责任主体
- 管理费用的预算方法
- 管理费用的管控方式

6、财务费用目标的制定

7、税金及附加目标的制定

8、销售费用目标的制定

- 销售费用金额的制定
- 基于预算的毛利分解法
- 基于实际的毛利分解法

四、营销财务管理的控制

1、数量的控制

- 增量的12要素
- 营销规划的方案
- 营销组合的策划
- 销售模式的选择
- 销售谈判的技巧
- 客户管理的升级
- 门店管理的细化

2、价格的控制

- 定价原则
- 定价策略
- 定价模型
- 3、费用的控制**
- 销售管理性费用的控制
- 销售市场性费用的控制
- 4、品类的控制**
- 品类结构优化
- 新品类的培育
- 5、方案的控制**
- 审核方案的七词“真经”
- 审核方案的案例演练
- 6、应收账款的控制**
- 应收账款的四种损失
- 应收账款的占用原因
- 应收账款的降低方法
- 应收账款 0 占用秘诀
- 应收账款 0 风险秘诀
- 7、库存商品的控制**
- 库存商品的四种损失
- 库存商品的占用原因
- 库存商品的降低方法
- 库存商品 0 占用秘诀
- 库存商品 0 风险秘诀
- 8、税负降低的控制**
- 基于交易结构的节税方案
- 基于收入分拆的节税方案
- 基于治理结构的节税方案
- 基于价值链的节税方案
- 基于商业模式的节税方案
- 基于主体选择的节税方案
- 基于优惠政策的节税方案

五、营销财务管理的分析

- 1、六率分析
- 2、收入分析
- 3、销售费用分析
- 4、管理费用分析
- 5、品类利润分析
- 6、渠道利润分析
- 7、客户利润分析
- 8、应收账款分析
- 9、库存商品分析

六、营销财务管理的激励

- 1、推力“发动机”的设计

- 2、销售一线团队的激励
- 3、销售后勤团队的激励

七、营销财务管理的内控

- 1、销售数量的内控
- 2、销售价格的内控
- 3、营销方案的内控
- 4、销售政策的内控
- 5、销售合同的内控
- 6、销售费用的内控

八、营销财务管理的团队

- 1、营销财务管理团队的招聘
- 2、营销财务管理团队的培养
- 3、营销财务管理团队的使用
- 4、营销财务管理团队的激励