**销售人员的财务管理**

**课程背景：**

财务报表的阅读与分析能够帮助销售人员评估客户的信用风险，提高应收账款管理的绩效水平，同时可以帮助客户发现问题，寻求改善的方法。如何甄选到优质的客户？如何辨别存在问题的客户？如何系统掌握建立客户信用管理体系的方法？销售人员如何通过预算加强对销售费用的控制？本课程专门针对销售人员的以上现实需求而开发，可以有效提升销售人员的财务管理技能，改善其工作绩效。

**培训收益：**

通过系统学习使学员了解销售人员财务管理的整体框架，从而在实际工作中合理运用，提升自身的工作绩效。具体可以概括为以下几点：

一、掌握报表分析的方法与技巧，有效诊断客户企业管理当中存在的问题，做好客户管理的参谋

二、通过客户财务报表的深度分析，合理评价客户的信用状况，帮助企业防范信用风险

三、掌握不同客户信用信息搜集的要点，为构建客户信用管理体系奠定基础

四、掌握信用管理体系构建的思路与方法，全面改善企业应收账款管理的绩效

五、掌握销售费用预算的编制方法与编制技巧，通过预算加强销售费用的控制，改善销售费用的投入产出效果

**课程大纲：**

一、财务报表分析与经营诊断

（一）财务分析的方法

1）比率分析 2）趋势分析 3）结构分析

4）综合分析

（二）资产负债表的分析

1）资产负债表的结构 2）主要项目的含义与分析

3）资产负债表的分析方法

（三）利润表的分析

1）利润表的结构 2）主要项目的含义与分析

3）利润表的分析方法

（四）现金流量表的分析

1）现金流量表的结构 2）主要项目的含义与分析

3）现金流量表的分析方法

二、信用管理与信用风险控制

（一）信用管理的理念与信用管理体系

1）信用与商业信用及其发展 2）信用风险的来源及其防范

3）信用管理的目标及职能 4）信用客户的范畴及其控制

5）信用风险模型 6）信用信息的获取和解读

7）信用政策的类型及其调整 8）信用管理体系

（二）客户资信管理

1）内部信息与外部信息 2）客户信息分类

3）客观因素 4）财务因素

5）环境因素 6）新客户应该关注的重点信息

7）老客户应该关注的重点信息 8）个体户应该关注的信息

9）核心客户与高风险客户关注的信息

（三）信用评估

1）LAPP模型 2）SWOT分析模型

3）营运资本模型 4）特征分析模型

三、销售费用管控

（一）预算与费用管控

1）预算管理是面向结果的管理 2）费用控制是面向过程的管理

（二）成本分类

1）固定成本 2）变动成本

（三）销售费用预算的编制

1）预算编制的方法 2）销售费用预算编制技巧

（四）预算执行与预算考核

1）预算执行 2）预算考核

**主讲专家简介：**

章从大，世界华人讲师百强，中国人民大学工商管理硕士（MBA），中国注册会计师（CPA），注册税务师（CPT），中国目前唯一纵横“财税管理、人力资源、战略管理”三大领域的“三栖”实战派管理专家与著名培训师，中国财税课程生动化、形象化第一人。章从大老师目前为中国总裁培训网、中华培训网、成功在线网、阿里巴巴直播室、国家发展与改革委员会“畅讲中国”组委会、聚成华企商学院、中国管理科学学会纳税筹划师论证项目、中国企业联合会财务主管论证项目、财务经理人网、中税网、航天信息、税友集团、金财财税学院、、纳税人俱乐部、中财讯、时代光华、擎天科技特聘讲师，国富经济研究院特聘教授，北京大学客座教授，清华大学、浙江大学财务总监班特聘讲师。清华大学、北京大学、浙江大学、上海交通大学、同济大学、中国人民大学、中山大学、西北工业大学、中南大学、哈尔滨工业大学等著名高校EMBA、MBA、总裁班特聘讲师。历任江苏油田江都油脂油品厂财务主管、江苏油田化工公司副总经理、扬州大公会计师事务所首席注册会计师、中美合资上海美通生物科技有限公司首席财务官（CFO）兼泰州美通药业有限公司财务总监。精通财务管理咨询及纳税筹划、资本运作、企业内部控制制度设计、项目可行性分析及项目融资等，先后为全国数十家企业提供深度咨询服务，为数百家客户提供企业内训，成功举办过愈千场公开课。主讲的《企业税务稽查与税务风险管控技巧》、《纳税筹划十八法与税务风险防范、化解与控制》、《非财务经理的财务管理》、《财务管理能力提升线路图》、《管理会计架构》、《业财融合与财务价值创造》、《全面预算管理》、《全面成本管理》、《内部控制与风险管理》、《应收账款回收与客户信用管理》、《内部审计实操与技能提升》等课程深受业内人士好评。

部分服务客户：中国移动、中国电信、中国铁塔、中国石油、中国石化、中国邮政、中国工商银行、中国建设银行、中国银行、中国农业银行、中信银行、平安集团、江苏银行、招商证券、中国水电、国家电网、南方电网、中国国航、彩虹集团、中免集团、杭实集团、三峡集团、中国生物、宏福集团、公元集团、光明集团、长虹集团、美的集团、联想集团、海天塑机集团、瑞云集团、汇鸿集团、爱康集团、昇兴集团、冰山集团、广兴达集团、鹰游集团、大海集团、常林集团、华丰集团、广药集团、常能集团、天地奔牛集团、珠海保安集团、上海烟草集团、江西焦化集团、合肥燃气集团、江苏盐业集团、重庆能投集团、富春江集团、牧羊集团、宝胜集团、汉威集团、中策橡胶集团、威胜集团、星华集团、荣基集团、科达集团、华湖集团、信源集团、镇海炼化、斯穆—碧根柏、五菱工业、亚星客车、奔驰汽车、宇通客车、金龙客车、吉利汽车、比亚迪汽车、一汽集团、二汽集团、上海大众、海马汽车、万象汽车、华晨金杯、比飞车业、中信戴卡、扬子江动力、盐城交运集团、宜昌交运、江西长运股份、恒诚织布、万华服饰、报喜鸟集团、步森集团、斐戈集团、与狼共舞、万科股份、绿地集团、合生创展、世茂集团、大华集团、三美化工、厦门钨业、虹鹭钨钼、晨宏力化工、泸天化集团、神威药业、立信药业、同济堂药业、西安杨森、葵花药业、江汉药业集团、碧迪医疗、国药控股、华润医药、老百姓大药房、银河世纪微电子、赛德电气、威克生物、星火锻压、红旗电缆、中机环建、中油天工、正大饲料、京江大酒店、江都市发展与改革委员会、台州市经济与贸易委员会、永康五金城、森泰机电、银泰实业、浪达厨具、威特电池、天合光能、华山光电、研祥科技、九阳股份、恒宝股份、青岛啤酒、联合工业、晓通网络、不二制油、九联科技、江顺科技、罗姆电子、理文造纸、建发物资、巴德富实业、龙星化工、鲁阳股份、牧原食品、金科控股、中核工业、南京地铁、华丰板材、旋极共创、清华大学、北京大学、浙江大学、上海交通大学、同济大学、中国人民大学、中山大学、西北工业大学、中南大学、哈尔滨工业大学、华东师范大学、华侨大学、扬州大学……

授课风格：旁征博引，诙谐幽默，深入浅出。实战、实用、实效。