

沙盘模拟:非财务经理的 财务管理 (汽车经销版)

Board Simulation: Business Finance (for Automotive Dealers)

2008年,全国汽车销售量达930万余辆,但如此大规模的销售量依旧造成汽车经销行业的大面积亏损。沿海发达地区的4S店有80%左右亏损,内陆有50%以上的4S店亏损。在取消“模糊奖励”后,很多4S店不得不面临“卖得越多,亏得越多”的尴尬局面。面对如此严峻的汽车经销行业形势,您是否遇见过以下问题:

- 为了提高销量,销售人员只能一味降价、再降价;
- 大家兴高采烈拿订单,垂头丧气看结果,又亏啦!
- 管理人员跟着感觉做计划、拍着脑袋做决策;
- 业务部门和财务部门间的沟通,鸡同鸭讲,各说各话。

事实上,出现这些问题的根本在于,大多数汽车经销公司的员工和管理人员缺乏足够的财务知识,不具备必要的财务敏锐度,不懂得怎样使用财务工具。而财务语言和数据分析语言恰恰是一名优秀的员工或管理者所需要掌握的两项非常关键的核心胜任能力。只有具备了这两项胜任能力,他们才能贡献于企业的整体利润表现,为企业创造价值。

故事背景:

你所运营的是一家汽车经销公司,销售新车和二手车。你所拥有的场所尚有可扩充的余地,你也可以通过开展服务和零部件销售来发展业务。

适合对象:

- 需要加强财务意识和战略思维的汽车经销企业的经理、主管
- 汽车经销企业的一线销售和服务代表
- 负责商务谈判的产品经理、主管及营销部的骨干员工
- 负责新车/二手车/零部件库存的经理、主管
- 需要全面了解汽车经销企业运作的财务管理人员
- 汽车经销公司中需要提高财务意识和经营意识的支持性岗位的骨干员工

课程内容:

《沙盘模拟:非财务经理的财务管理(汽车经销版)》包含以下三个方面的学习内容:

- 财务工具: 损益表、资产负债表、预算、现金流量预测、固定资产折旧、固定成本分摊、盈亏平衡、新车/二手车融资、财务比率分析、企业价值评估
- 商业运营: 汽车经销公司的经营基本规则、市场营销策略、投资策略、长期投资与短期投资、竞争对手分析、企业经营优势分析
- 全局观念: 了解汽车经销公司的市场竞争态势、从公司整体运作角度审

汽车经销版沙盘模拟课程中,学员将强化相关行业特色问题:

- 库存问题
- 新车/二手车融资



视经营、职能部门间沟通合作、个人对企业财务状况的贡献、使用财务工具帮助制定及执行经营策略

课程目标:

【员工层面】

让员工感到自己对企业利润的贡献，让员工了解到:

- 自己的工作怎样影响组织整体财务表现
- 如何让自己的工作朝着组织盈利的方向进行
- 怎样和上级用同一种财务语言进行对话、建议和反馈
- 商业运营的全局究竟是怎样的，从收入到利润，从供应商到客户
- 收入和成本由哪些部分组成，自己将影响到哪些方面
- 现金流为何如此重要

【管理层面】

避免决策的盲目性，让管理人员了解到:

- 自己的每个决策将怎样影响到组织整体财务表现
- 怎样运用财务思维提高决策水平，从而成为组织增值的积极因素
- 在组织内部怎样使用同一种财务语言进行沟通
- 现金流、盈亏平衡等财务概念对日常管理及经营有什么重大意义
- 短期花费与长期投资之间有哪些区别及关联
- 怎样站在组织管理层的高度去衡量自己的工作

【组织层面】

建立一个共同的财务语言沟通平台，让整个组织拥有:

- 同一个方向：所有员工都朝着为整体组织增值的方向决策和执行
- 同一种语言：所有员工都运用财务语言指导自己的工作思维和行动
- 千万名 CFO：所有员工都拥有高度财务敏锐度，用财务管理自己的工作

课程形式:

“沙盘模拟”是此课程采取的独特培训方式。

沙盘上展示出现金流量、经营场地、固定设备、产品原料、客户应收帐款、银行贷款、供应商应付帐款、工资、行政费用、市场推广、利息、税等企业运营指标。学员通过移动“筹码”和其它道具来表现企业运营，所有指标都由实物代表，使学员能够清晰地观察到每一步决策对于企业整体财务状况的影响。

模拟训练中，学员分组经营数家业绩平庸的企业。经营分为若干周期，每个周期都要经历 3 个阶段:

- 制订和实施商业计划（包括制定预算、采购设备与原材料、雇佣员工、获取贷款、研究对手、分析竞单等等）
- 参与市场竞标，争取客户的订单，编制该周期财务报表（市场竞争关系呈现出汽车经销业的特点）
- 总结经验教训，同时由讲师进行分析并引入新的财务或经营知识

• 四种产品线可选:

- 新车
- 二手车
- 零部件
- 服务与维修

- 针对四种不同的产品，市场竞争显现完全不同的优先规则，需要全面考虑包括价格、服务、广告等在内的多重因素。



附：

- 课程版权说明
- 关于无忧培训
- 联络我们

附：课程版权说明

《沙盘模拟：非财务经理的财务管理》系列课程由英国 ProfitAbility 商业模拟公司研制开发，前程无忧拥有其在中国大陆的独家经营与代理权。

2002 年，前程无忧与英国 ProfitAbility 商业模拟公司建立中国地区的独家合作伙伴关系，引进《沙盘模拟：非财务经理的财务管理》课程的“通用版”。历时 7 年后，该课程已经成为众多优秀企业争相选择的培训课程。2009 年，前程无忧再次引进数个行业版的沙盘模拟课程，使目前该课程共有四个版本：

- 通用版
- 制药行业版
- 汽车制造版
- 汽车经销版

前程无忧与英国 ProfitAbility 商业模拟公司合作的另一门课程为：

- 实战模拟：团队竞争优势再造

附：关于无忧培训

“无忧培训”作为目前国内规模最大的专业培训机构之一，与世界一流的培训机构建立中国地区的独家合作伙伴关系，引进国际顶级品牌课程，同时结合本地化专业服务，为包括惠普、华为、飞利浦在内的近万家国内及跨国企业提供优质的培训课程和服务，致力于成为客户最信赖的培训合作伙伴。

- 累积超过 8 年成功经验
- 世界品质的课程来自 5 家全球合作伙伴
- 全国 10 个城市建有专业团队
- 拥有 100 多位专业培训顾问
- 为 10,000 多家客户提供培训服务
- 每年提供 4000 余天的培训课程
- 为每位客户配备 1 名专属培训顾问

附：联络我们 <http://training.51job.com>

北京 010-58273388 转 6123	上海 021-61601888 转 8666
深圳 0755-83782722	南京 025-86558812 转 338
杭州 0571-85808808 转 835	武汉 027-85510128 转 212
西安 029-88416622 转 888	成都 028-86616978 转 319
重庆 023-89067911	沈阳 024-22813826

