



**Продажи – это наука
со своими правилами и закономерностями**

Структурированное мышление Стоимостное мышление

Целевая группа

Курс предназначен для специалистов и менеджеров, принимающих решения, влияющие на капитализацию компании, влияющие на прибыльность компании, и связанные напрямую с принятием финансовых решений.

Курс также будет полезен сотрудникам, участникам программы кадрового резерва на замещение подобных должностей.

Длительность программы

2 дня.

Цели курса

- Дать понимание и взаимозависимость основных финансовых документов между собой
- Показать связи между принимаемыми управленческими решениями и их финансовыми последствиями
- Расширить горизонты финансового планирования при принятии решений и оценить их влияние на увеличение стоимости компании
- Сформировать навык самостоятельного анализа информации из финансовой и управленческой отчетности

Методика

Интерактивный аналитический тренинг с большим количеством разбираемых кейсов и анализируемой информации. В процессе курса участникам будет предложено отработать принятие управленческих решения на основе неполной финансовой маркетинговой (STEEP) информации.

Основные упражнения проводятся на заранее подготовленном финансовом симуляторе с использованием материалов участников тренинга. Для участия в тренинге необходим компьютер и флешка.

В процессе тренинга будут моделироваться практические задачи и бизнес-кейсы участников.

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант в области управления продажами и развития навыков продаж

Nazarov.nvision@gmail.com

+7 916 522 16 45

www.anazarov.org



Продажи – это наука со своими правилами и закономерностями

Содержание

Тема	Время
Структурирование информации	2.20 часа
• Что такое структурированная информация?	0.10
• Иерархия информации	0.20
• От общего к частному. Дедуктивный подход к анализу фактов	0.20
• От частного к общему. Индуктивный подход к анализу информации	0.20
• Логическая последовательность и взаимосвязи фактов	0.10
• Пирамида Минто	0.20
• Универсальные правила структурирования информации	0.10
• Причинно-следственные связи при анализе информации	0.10
• Модели причинно-следственного анализа ситуации	0.10
Упражнение: Структурирование приведенных примеров информации с учетом задачи структурирования	0.30

Тема	Время
Финансовые цели организации	2.40
• Роль руководителя в достижении финансовых целей организации	0.10
• Анализ управленческих решений и путей повышения экономической отдачи	0.10
• Бизнес-модель компании, определение	0.30
• Источники конкурентоспособности компании и инвестиции в них	0.20



Продажи – это наука

со своими правилами и закономерностями

<ul style="list-style-type: none">• Системный взгляд на компанию, как на единое предприятие 0.10• Оценка эффективности собственных финансовых решений, исходя из приоритетов всего предприятия 0.30• Более и менее эффективные затраты, оценка целесообразности затрат 0.20• Понятие отдачи на инвестиции/затраты 0.10• Оценка эффективности на различных временных отрезках 0.20	
Упражнение: Оценка структуры затрат предприятия и принятие решения по их изменению	0.30

Тема	Время
Комплексный анализ ситуации	1.20
<ul style="list-style-type: none">• Многофакторный анализ ситуации 0.10• Влияние множества факторов на принятие управленческих решений 0.10• Экономико-математическое моделирование 0.10• Расчетные методы и приемы анализа 0.10• Методы линейного программирования 0.10• Теория игр 0.10• Теория массового обслуживания 0.10• Матричные методы анализа 0.10	

Тема	Время
Методика стоимостного мышления (СМ)	2.00
<ul style="list-style-type: none">• Что такое стоимостное мышление? 0.10• Понятия и роль стоимостного мышления 0.10• Методология стоимостного мышления 0.20	

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант в области управления продажами и развития навыков продаж

Nazarov.nvision@gmail.com

+7 916 522 16 45

www.anazarov.org



Продажи – это наука

со своими правилами и закономерностями

<ul style="list-style-type: none">• Создание альтернативных сценариев инвестирования• Понятие «Альтернативная стоимость»• Виды затрат, подход к расчету затрат деятельности предприятия• Относительный подход к расчету затрат• Понятие «эффективность»: соотношение выгод и затрат• Этапы методики «Анализ затрат и выгод»• Сложности стоимостного мышления – временные границы• Основные барьеры принятия решений на основе стоимостного мышления	0.20 0.10 0.20
Упражнение: Проанализируйте баланс и отчет о прибылях и убытках компании. Как можно было бы увеличить стоимость компании	0.30

Тема	Время
Структура затрат компании В данном разделе участники получают знания по классификации затрат: <ul style="list-style-type: none">• Постоянные затраты, что к ним относится• Переменные затраты• Операционные расходы• Расходы, связанные с продажами• Финансовые затраты. Проценты по кредитам и выплаты акционерам• Налоговые затраты и их связь с тратами компании. Понятие налогооблагаемой базы• Логистические расходы	1.50

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант в области управления продажами и развития навыков продаж

Nazarov.nvision@gmail.com

+7 916 522 16 45

www.anazarov.org



Продажи – это наука

со своими правилами и закономерностями

Упражнение: Проанализируйте и разнесите затраты компании по статьям. Оцените их целесообразность	
Принципы разнесения затрат <ul style="list-style-type: none">• По видам деятельности• По подразделениям• По функциональным подразделениям• Базовые принципы бюджетирования и финансового планирования• Структура затрат компании и методика размышления менеджеров при оценке уровня затрат• Различия разнесения затрат компании при ключевой и вспомогательной роли ассортимента поставщика	1.50
Упражнение: Проанализируйте, как затраты разносятся в вашей компании. Стоило бы изменить принцип разнесения и как?	0.30

Тема	Время
Денежный поток <ul style="list-style-type: none">• Понятие «денежного потока»• Движение денег в компании• Модель движения денежных средств в компании• Соотношение Cash in и Cash out• Анализ расхождений понятия «прибыль» и реальных денег в наличии у организации. Прибыльность vs Достаточность денежного потока• Дисконтируемые потоки наличности в компании	1.00
Упражнение: Проанализируйте денежный поток предприятия и оцените его устойчивость	

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант в области управления продажами и развития навыков продаж

Nazarov.nvision@gmail.com

+7 916 522 16 45

www.anazarov.org



Продажи – это наука

со своими правилами и закономерностями

<p>Стоимость денежных средств</p> <ul style="list-style-type: none">• При внешнем заимствовании• При внутреннем заимствовании• Какой из видов заимствования лучше• Что такое учетная ставка и стоимость заимствования• Зависимость рентабельности предприятия от стоимости заимствования и доступа к заемным средствам <p>Упражнение: Моделирование на симуляторе финансовых результатов при различной стоимости денежных средств</p>	<p>1.50</p> <p>0.30</p>
<p>Источники финансирования</p> <ul style="list-style-type: none">• Источники долгосрочного финансирования компании, инвестирования и кредитования• Источники краткосрочного финансирования деятельности компании• Внешние источники. Плюсы, минусы, особенности• Внутренние источники. Плюсы, минусы, особенности<ul style="list-style-type: none">• Структура капитала и ее влияние на бизнес компании• Выбор и формирование оптимальной структуры капитала	<p>1.50</p>
<p>Упражнение: Ознакомление с симулятором – основные зависимости и правила расчетов финансовых показателей</p>	<p>0.30</p>

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант в области управления продажами и развития навыков продаж

Nazarov.nvision@gmail.com

+7 916 522 16 45

www.anazarov.org



Продажи – это наука со своими правилами и закономерностями

Тема	время
Окупаемость инвестиционных проектов <ul style="list-style-type: none">• Отдача от вложений• Правила расчета окупаемости проектов и инвестиций• Три подхода к расчету окупаемости проектов• Учет дополнительных расходов при покупке оборудования• Потоки наличности, возникающие в случае покупки оборудования• Правила начисления амортизации на основные средства компании	1.0
Упражнение: Расчет инвестиционного проекта и анализ устойчивости окупаемости инвестиций	0.30

Результат

1. Понимание участником тренинга основных принципов структурированного мышления
2. Понимание основных методик стоимостного мышления
3. Знания и навыки использования подходов и инструментов финансового анализа для оценки влияния принимаемых решений на стоимость компании
4. Повышение качества принимаемых бизнес решений
5. Понимание окупаемости проектов и инвестиций в основные средства компании

Назаров Алексей
Бизнес тренер и консультант в области управления продажами и развития навыков продаж

Nazarov.nvision@gmail.com

+7 916 522 16 45

www.anazarov.org