



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

Развитие финансовой грамотности для сотрудников не финансовых подразделений

Целевая группа

Курс предназначен для специалистов, влияющих на прибыльность компании, но не связанных напрямую с принятием финансовых решений.

Курс также будет полезен специалистам, ведущим переговоры с клиентами компании, использующими финансовую терминологию.

Длительность программы

2 рабочих дня.

Цели курса

- Дать понимание и объяснить взаимозависимость основных финансовых документов между собой.
- Показать связи между принимаемыми управленческими решениями и их финансовыми последствиями.
- Сформировать навык самостоятельного анализа информации из финансовой и управленческой отчетности.
- Дать навыки оценки доходности торговых операций по клиенту.

Методика

Интерактивный игровой тренинг с большим количеством разбираемых кейсов и анализируемой информации. В процессе курса участникам будет предложено отработать основные упражнения на заранее подготовленном финансовом симуляторе. Для участия в тренинге необходим компьютер и флешка. В ходе тренинга участники осваивают приёмы и технологии использования финансовой информации для управления доходностью операций с отдельным клиентом.

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:

1. Основные финансовые документы

Ознакомление с основными финансовыми документами. Анализ содержащейся в документах информации и связь документов. Способы использования информации.

- Баланс - суть документа, что описывает и как используется при оценке устойчивости компании
- Отчет о прибылях и убытках – как составляется, какова структура документа
- Отчет о движении денежных средств – что показывает, как используется в работе менеджеров по продажам и финансовых менеджеров
- Связь документов между собой – как различные показатели «мигрируют» между документами
- Как изменения в одном документа влияет на другие ключевые финансовые показатели

2. Отчет о прибылях и убытках компании

- Понятие отчета о прибылях и убытках
- Структура отчета, основные блоки и их взаимосвязь
- Затраты компании и промежуточные итоги работы подразделения

Анализ затрат:

- Постоянные
- Переменные
- Операционные
- Расходы, связанные с продажами
- Финансовые
- Логистические
- Понятие бюджета

Упражнение:

Ознакомление с симулятором. Основные зависимости и правила расчетов.

Упражнение:

Анализ предложенных отчетов о прибылях и убытках компании.

Использование симулятора для демонстрации влияния управленческих решений на рентабельность предприятия.

Анализ реального отчета о прибылях и убытках компании заказчика тренинга.

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

3. Стоимость денежных средств и окупаемость инвестиций

- При внешнем заимствовании и при внутреннем заимствовании
- Что такое учетная ставка и стоимость заимствования
- Зависимость окупаемости инвестиций от стоимости денежных средств
- Расчет окупаемости инвестиций (симулятор)
- Точка безубыточности инвестиций
- Сопутствующие расходы и их учет

Упражнение:

Моделирование на симуляторе периода окупаемости инвестиций при различной стоимости денежных средств.

Анализ прибыльности отчета о прибылях и убытках при различных размерах задолженности и различных уровнях стоимости заемных средств.

4. Бюджет компании и подразделения

- Понятие бюджета
- Составление части документа, подходы и правила составления
- Исполнение бюджета – доходная и расходная части
- Отражение в бюджете финансовых операций
- Анализ бюджетов подразделений, в которых работают участники тренинга

Упражнение:

Анализ бюджетов подразделений, в которых работают участники тренинга.

5. Баланс компании

- Понятие баланса компании, для чего используется и какую информацию дает
- Из каких частей состоит и что отражает
- Активы и пассивы компании, как они соотносятся
- Понятие рабочего капитала компании
- Как балансируется баланс
- Как отражаются операции на балансе компании
- Как управленческие решения влияют на структуру баланса и что это значит для организации

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:

В симуляторе моделируются различные управленческие решения и объясняется их влияние на структуру баланса.

Участники тренинга знакомятся с примерами балансов.

Участники анализируют баланс компании, в которой работают.

6. Поток наличности в компании

- Понятие потока наличности
- Понятие Cash in и Cash out
- Что показывает этот документ и на что влияет
- Как правильно интерпретировать этот документ
- Понятие операционного цикла компании
- Понятие потребности в оборотных средствах и их стоимости
- Что означает понятие рабочий капитал с точки зрения потока наличности
- Как рассчитывать и как планировать размер рабочего капитала

Упражнение:

Ознакомление участников с образцами документов и их анализ с последующим предложением мероприятий по оздоровлению потока наличности.

Моделирование на симуляторе различных управленческих решений и их влияния на поток наличности предприятия.

Анализ решений и решение заранее подготовленных кейсов.

7. Моделирование финансовых результатов деятельности на симуляторе

- Практические упражнения, ориентированные на финансовую оценку решений по управлению доходностью.

Все моделирование проводится в симуляторе:

- Показываются связи документов и влияние управленческих решений на все три документа одновременно.
- Решение заранее подготовленных кейсов, их анализ и анализ качества управленческих решений.

Упражнение:

Отработка различных сценариев.

Подготовка к переговорам в различных ситуациях. Например, вы - основной поставщик компании, вы - дополнительный поставщик, необязательный поставщик (разовые, нерегулярные закупки).

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

Результат:

1. Участники тренинга получают структурированное понимание принципов и механизмов финансового учета.
2. Знания и навыки использования подходов и инструментов финансового анализа для оценки ситуации клиента.
3. Повышение качества принимаемых бизнес решений.
4. Развитые навыки ведения переговоров с клиентами с использованием финансовых показателей.