

主 題		【領導管理研究所】3 財務管理			
對 象	主管	時數	6 小時	講師	王人國
課程介紹	1 從管理思維建立財務經營觀念 讓主管了解「管理就是經營」，建立財務導向的管理模式與績效思維。				
	2 學會主管必懂的十個財務數字 掌握企業營運中最重要的財務關鍵指標，提升經營敏感度與管理能力。				
	3 提升營業收入與目標達成能力 學習客戶經營、營業收入分析與目標管理技巧，提升業績成果。				
	4 強化毛利與成本管理技巧 透過商品分析、報價管理與成本控制，提升企業整體獲利能力。				
	5 建立有效費用與淨利管理觀念 學習費用控管、應收帳款與風險管理，避免浪費並提升財務績效。				
	6 透過互動實作提升學習成效 採用美式互動教學、案例研討與分組演練方式，讓學員真正做到學以致用。				
課程目標/效益	1 建立主管財務管理觀念 讓主管理解企業經營與財務數字的關聯，培養以數據經營績效的管理思維。				
	2 學會看懂企業關鍵財務數字 掌握營業收入、成本、毛利、費用與淨利等核心數字，提升經營判斷能力。				
	3 提升營業目標與績效管理能力 學習如何設定銷售目標、追蹤績效達成率，提升部門營運成果。				
	4 強化成本控制與獲利管理能力 了解影響毛利與費用的關鍵因素，建立有效成本管理與獲利提升策略。				
	5 建立財務數據分析與應用能力 透過實務案例與報表分析，讓主管能運用財務數字做出正確管理決策。				
課程大綱					
課程單元	時間	課程內容		教學方式	
一、管理高手的目標管理	1.0H	管理高手，就是財務高手！ 1. 銷售高手的十個財務數字 2. 展開十個財務數字練習 3. 設定銷售目標 4. 高標/均標/低標		分組團隊競賽 美式互動教學 團隊互動式研討 分組練習 / 報告 講師指導 / 回饋	
二、營業收入營業目標達成率	1.0H	達成目標，才是管理高手！ 有關係，就沒關係！ 1. 什麼是營業收入？ 2. 營業收入的來源？		分組團隊競賽 美式互動教學 團隊互動式研討 分組練習 / 報告	

		3. 如何提升營業收入？ 4. 如何做好客戶經營管理分析 5. 營業目標達成率管理報表	講師指導 / 回饋
三、營業成本 營業成本率	1.0H	賣對商品，成功一半！ 1. 什麼是營業成本？ 2. 影響營業成本的因素？ 3. 如何做好商品銷售分析？ 4. 如何做好商品銷售計劃？	分組團隊競賽 美式互動教學 團隊互動式研討 分組練習 / 報告 講師指導 / 回饋
四、營業毛利 營業毛利率	1.0H	降價銷售，不是超級業務！ 1. 什麼是營業毛利？ 2. 影響營業毛利的關鍵因素？ 3. 要毛利額還是毛利率？ 4. 如何做好報價管理？ 5. 如何做好成交價管理？ 6. 為什麼要降價？	分組團隊競賽 美式互動教學 團隊互動式研討 分組練習 / 報告 講師指導 / 回饋
五、營業費用 營業費用率	1.0H	花的有價值，才賺的多 用必要的資本支出，創造最大收益 1. 什麼是營業費用？ 2. 影響營業費用的人事物？ 3. 什麼是「浪費」？ 4. 如何做到有效的費用？	分組團隊競賽 美式互動教學 團隊互動式研討 分組練習 / 報告 講師指導 / 回饋
六、營業淨利 營業應獲利率	1.0H	該收的錢，必收回，才是財務高手 會賣的是徒弟，會收錢才是師父 1. 什麼是營業淨利？ 2. 影響營業淨利的因素？ 3. 做好客戶徵信管理 4. 付款條件管理 5. 違約條款管理 6. 匯損管理 7. 應收帳款管理報表 8. 呆帳管理 學習總盤點及心得 優良團隊表揚	分組團隊競賽 美式互動教學 團隊互動式研討 分組練習 / 報告 講師指導 / 回饋
備註	請註明此單元是否需要特殊教具、軟體，或對學員的特殊要求。		