**全价值链利润提升：降本增效训练班**

面授时长：2天

课程费用：6800元/人

课程对象：董事长、总裁、财务总监、HR总监、生产总监、技术总监、供应链（采购）总监、营销总监等。

提示：课程内容涉及面广，团队学习比个人学习更容易落地，建议董事长、总裁带队组团参加学习。

**课程收获**

企业收益：

1、现场依据本企业财务报表制定“年度降本增效≥5%执行目标”；

2、现场依据本企业财务报表制定“年度降本增效≥5%实施方案”；

3、有效解决企业推动降本增效常见9大难题。

岗位收益：

1、掌握本部门做降本增效的思路及实施工具和方法；

2、制定出本部门《降本增效三级目标管控表》；

3、制定出本部门《降本增效目标达成报告》。

**课程特色**

1、体验教学：由咨询导师引导及带领学员现场操作、体验与交流。课程各章节均采用“六个一”训练模式：一个目标、一条语录、一个案例、一次交流、一张表单、一次落地；以此确保培训成果；

2、分组活动：8-10人一组进行研讨与演练。请每家参训企业自备3台笔记本电脑，现场设计本企业降本增效执行方案，让学员带着执行方案回到企业实践；

3、实战为本：大量案例剖析和现场演练，拥有实例，就有实力。导师讲授与学员动手的时间比例大致为6:4，充分体现实战为本的方案班宗旨；

4、实用为先：真正的咨询式训练，对学员进行通关考核，包括：作业完成通关、作业评审通关、蓝本方案通关、课后行动计划通关。一次训练，得到类似咨询的核心成果。

**课程大纲**

模块一：目标降本增效

1.降本增效六维驱动图

2.经营决策杜邦分析法

3.财务与运营数据分析

4.降本增效≥5%结构图

5.目标100%达成系统

工具/表单：

1.二次分解财务报表

2.降本增效目标价值树图

3.降本增效目标达成蓝本

4.降本增效组织结构图

模块二：营销创收增效

1.研销协同促进增量增效

2.商品规划精准立项开发

3.调优边际贡献低的订单

4.提升优质客户内部占有率

5.营收增长策略新客户开拓

6.营收增长策略老客户挖掘

工具/表单：

1.市场竞争力分析模型

2.客户盈利能力分析表

3.销售员年度目标责任书

4.公司产品USP梳理表

5.SPIN诱导提问话术

模块三：人资降本增效

1.从经营角度看人力资本

2.人力资本增量与存量指标

3.固定人工成本分析与控制

4.变动人工成本分析与控制

5.人力资源增效的三大工具

6.人力资源降本的四个策略

工具/表单：

1.人资成本月报分析表

2.人力资本利润表

3.人力资本损益表

4.人力资本流量表

5.人力资源部门赋值表

6.人工成本率预警分析

模块四：材料降本增效

1.采购降本增效管控指标

2.采购降本增效4.0模型

3.材料标准耗用降低策略

4.材料物流费用改善策略

5.存货周转率提升策略

工具/表单：

1.供应商采购成本分析表

2.供应商材料报价单

3.物料损耗成本分析表

4.材料利用率提升模型

5.订单成本核算表

模块五：财务降本增效

1.股东回报率提升方案

2.三大财务报表管控指标

3.管理会计月报制度建立

4.资金与税费降本策略

5.业财融合6有运作模式

工具/表单：

1.管理会计月报表

2.全面预算科目表

3.上缴税费汇总分析表

4.本量利分析模型

5.年度经营分析报告

专家简介

精益运营实战专家、降本增效实战顾问 姜老师

实战经验

10多年降本增效系统研究与咨询，从企业全价值链之“产、供、销、人、发、财”等环节入手实现“开源节流、增收节支”；通过“研销协同、产供协同、业财协同”等一体化运营帮助企业实现“增效”与“降本”；该系统荣获2015年中国总会计师协会成本研究课题全国一等奖。累计于全国31个省市讲授1000多场课程，直接受训学员超过50万人，课程满意度95%以上，内训返聘率80%以上。

主讲课程

《利润空间—降本增效系统》、《战略执行—企业运营系统》、《业绩突破—精益管理系统》。

服务客户

松下、小松、双汇、美的、比亚迪、太阳纸业、格特拉克、北汽福田、国家核电、中国建材、中国船舶、住友、宗申、格力、九牧、五征、鲁能、中通、毅昌、益客、JDI、苏轴、乔丹、苏泊尔、雷允上、山东能源、山西焦煤......