



ПРОГРАММА ПРАКТИЧЕСКОГО КУРСА «ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ»

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Финансовое планирование — это технология, которая помогает предпринимателю навести порядок в финансах, увеличить прибыль бизнеса и зарабатывать больше денег для себя.

А ещё это практический курс, где мы даём эту технологию.

Индивидуальное обучение вместе с тренером.

КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕШАЕТ ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ?

Финансовый хаос. Не контролируем деньги. Непонятно, сколько заработали, куда потратили и где наша прибыль.

Расходы выше дохода. Не хватает на оплату всех счетов. Кассовые разрывы. В компании есть неэффективные траты и/или воровство.

Долги и кредиты. Должны поставщикам, банку, сотрудникам и арендодателям. Непонятно, как быстро со всеми рассчитаться, задолженности растут.

Сезонность. Нет стабильности. Приходится тратить собственные деньги на закрытие финансовых дыр в период несезона.

Не хватает денег на себя. Учредитель получает зарплату наравне с сотрудниками. А иногда уходит в минус, чтобы бизнес не утонул.

Не хватает времени на себя. Владелец мечтает о 48 часах в сутках. Разрывается между бизнесом, семьёй и друзьями.

Сотрудникам всё равно. Сотрудники приносят больше проблем, чем денег. Им нет дела до финансовых сложностей бизнеса.

РЕЗУЛЬТАТ ВНЕДРЕНИЯ

Если Вы внедрите каждый элемент системы, то уже через 2–3 месяца получите результаты. Решите проблемы с деньгами (кассовые разрывы, долги, сезонность). Наведёте порядок в финансах и **избавитесь от лишних расходов.**

Увеличите чистую прибыль компании и свой личный заработок. Снизите загруженность, получите больше свободного времени.

Поднимете **мотивацию и производительность** персонала.

ПРОГРАММА КУРСА

Раздел 0. Технология обучения.

Сколько знаний из школьной программы Вы сейчас используете? 50%, 10%, 5%?

Чтобы подобного не произошло, после курса «Финансовое планирование» мы дадим Вам **уникальную технологию обучения**. С ней Вы **усвоите материалы на 100%** и точно будете использовать их на практике для увеличения прибыли.

Не останется «пробелов» и вопроса «А смогу ли я применить?».

Раздел I. Порядок в финансах. Теория.

Законы денег.

- Кредитоспособность. Как быть на хорошем счету у поставщиков, клиентов и банка.
- Как платить вовремя и не потратить лишнего? Счёт зарезервированных средств.
- Единственный способ быстро копить деньги — фонды (в чём их отличие от счетов).
- 19 финансовых законов, которые работают в любом бизнесе.
- Почему компания пытается тратить больше, чем зарабатывает?

Финансовое планирование — подготовка.

- Цель и принципы финансового планирования. Роли учредителя, финансового директора, руководителей и сотрудников.
- Подготовка к ФП. Сбор документов, статистики, правильный подсчёт выручки.
- Как ввести материальную ответственность сотрудников за оборудование. Инвентаризация и типы собственности.
- Как бухгалтерия участвует в финансовом планировании. Или как не свести к нулю всю работу с финансами.

Финансовое планирование — процедура.

- План проведения финансового планирования.
- Анализ расходов: дыры, в которые утекает ваш доход и о которых вы не знаете. Анализ источников дохода. Поиск и проработка дополнительных источников прибыли.
- Процедура одобрения расходов. Как принимать решения быстро и разумно. Как избежать лишних трат, потерянных документов и воровства?
- Кто за что отвечает и кому подчиняется. Например, за что отвечает финансовый директор и почему он не должен подчиняться генеральному.

Раздел I. Порядок в финансах. Практика.

12 видеолекций, 12 упражнений, 6 статей, практический кейс, тестирование.

- Практическое применение 19 финансовых законов — упражнения.
- Разработка удобной схемы счетов под вашу компанию.
- Расчёт точки безубыточности — сколько должна заработать компания, чтобы хватало на все расходы, форс-мажоры, развитие бизнеса и дивиденды учредителя.
- Настройка фондов: на поставщиков, развитие, зарплату, рекламу и т.д. Куда, сколько и в какой очередности откладывать доход в вашем бизнесе.

+ **Дополнительные материалы**

- Шаблон заявок на расходы.
- Схема потока проведения процедуры финансового планирования.
- Таблица для создания системы фондов и расчёта точки безубыточности.
- Схема системы расчётных счетов.

Раздел II. Управление доходом. Теория.

Как увеличить продажи и выручку.

- Секрет платёжеспособности. Как компании зарабатывать больше, чем она тратит.
- Почему увеличить доход проще, чем экономить, и как это делать? Что определяет потенциал дохода и как создавать избыточные средства?
- Как сместить фокус команды с того как потратить деньги, на то как их заработать.
- Совет руководителей, или как перестать самому придумывать, где взять деньги.
- Как избавиться от долгов. Конкретные действия по работе с кредиторами, арендаторами, поставщиками и сотрудниками.
- Как быстрее собирать долги и не попадать в заложники к мёртвой дебиторке.

Раздел II. Управление доходом. Практика.

5 видеолекций, 9 упражнений, 6 статей, практический кейс, тестирование.

- Составление программы для повышения платёжеспособности и кредитоспособности.

- Как избавиться от лишней работы, которая отнимает время владельца и сотрудников, и начать делать то, что даёт результат в деньгах? Рычаги увеличения выручки.
- Без каких функций компании сложно зарабатывать больше.
- 15 шагов процедуры ФП для роста дохода: работа с маркетингом, продвижением, продажами, производством, расходами, инвестициями, зарплатой, закупками и т.д.

+ **Дополнительные материалы**

- Схема шагов по работе с дебиторской задолженностью.
- План по доходу компании для достижения точки безубыточности.
- Инструкция по работе с долгами.
- Список действий для планирования дохода.
- Список правил «Секрет платёжеспособности».

Раздел III. Ценообразование и ассортимент. Теория.

Как увеличить маржу и чистую прибыль.

- Как делать от 10% больше чистой прибыли без увеличения оборотов и дополнительных затрат на закупку и рекламу.
- Продвинутое данные по товарной матрице, закупкам, маркетингу, мотивации продавцов и мерчендайзингу. 27 комбинаций по ABC- и XYZ-анализу ассортимента.
- Как запускать акции, которые принесут много денег, а не сработают в убыток.
- Как эффективно использовать склад и не хранить товар месяцами.
- Как обыграть конкурентов, поднять цены и не потерять клиентов.

Раздел III. Ценообразование и ассортимент. Практика.

6 видеолекций, 5 упражнений, 3 статьи, практический кейс, тестирование.

- Разработка чёткого плана по работе с ассортиментом и ценообразованием, чтобы Вы знали, какой товар покупать, сколько и по какой цене продавать. Причём так, чтобы на складе не было неликвида, клиенты не уходили, а рентабельность выросла на 10–15%.

+ **Дополнительные материалы**

- Классификатор товаров.
- Инструкция по скидкам.
- Инструменты мерчендайзинга и ABC-анализа.
- Список шагов по увеличению маржинальности.
- Список рекомендаций для работы с ассортиментом.
- Чек-лист функций финансового директора.

Раздел IV. Мотивирующая система заработной платы. Теория.

Как вовлечь.

- Как вовлечь персонал и руководителей в работу над доходом.
- Как выйти из рутины? Рецепт передачи финансовой ответственности без потерь.
- Причины низкого результата персонала, на которые вы не обращаете внимания.

Что измерять.

- Как измерить работу любого сотрудника: менеджера, бухгалтера, финансового директора, дизайнера, кадровика и даже владельца.
- Как понять, кто работает, а кто создаёт видимость. Как привязать зарплату к личным показателям каждого сотрудника и платить зарплату справедливо.
- Как управлять ростом показателей сотрудников/отделов/филиалов. 6 точных формул.
- Что делать, если показатели падают. Как предотвратить снижение продаж после резкого роста. Что делать в период несезона или кризиса.

Сколько платить.

- Сколько платить, чтобы мотивировать персонал работать, а не приходить на работу.
- Как не платить из своего кармана, если компания отработала плохо и денег нет.
- Как безболезненно уйти от фиксированных окладов и не потерять сотрудников.
- Как привязать зарплату не только к результатам персонала, но и к прибыли бизнеса.
- Система зарплаты по условным единицам. Как делать расчёты ЗП за 15 минут.

Раздел IV. Мотивирующая система заработной платы. Практика.

5 видеолекций, 4 упражнения, 6 статей, практический кейс, тестирование.

- Отработка системы статистик, чтобы вы видели реальную эффективность людей, а зарплата зависела как от выручки, так и от личных результатов персонала.
- Составление таблицы по расчёту заработной платы в баллах для административного персонала, а также системы мотивации для продавцов и производственного отдела.

+ Дополнительные материалы

- Инструкция по статистикам каждого отделения [30 шт].
- Регламент по переходу на безокладную зарплату.

Раздел V. Тренировки и завершение курса.

- Тренировочное финансовое планирование в роли руководителя.
- Тренировочное финансовое планирование в роли финансового директора.
- Исправление ошибок и проработка навыков до состояния уверенности.
- Экзамен. 30 вопросов по теории и практике.
- Вручение официального сертификата с серийным номером.
- Составление плана по внедрению инструментов под вашу компанию (самостоятельно или с помощью индивидуального тренера ATM).

ФИШКИ КУРСА

Проверено временем. Даём технологию, которой пользуемся сами 15 лет. Она внедрена у 4500 наших клиентов — владельцев бизнеса разных размеров и направлений. Результаты на 2–3 месяц: больше денег и времени для компании, себя и своей семьи.

Крутые результаты. 91.5% выпускников ещё до внедрения говорят, что курс окупился. После внедрения: полная прозрачность в финансах, на 30% в среднем снижаются расходы, 200% — максимальный рост чистой прибыли.

Не нужно «изобретать велосипед». Мы даём систему управления финансами, в которой учтена каждая мелочь. Вам не придётся тратить время и дорабатывать её. Внедряйте инструменты в бизнес и сразу получайте результат.

Очень много практики. Вы напишете 31 эссе, проведёте 5 демонстраций, выполните 25 упражнений и 6 больших практических заданий. А в конце курса пройдёте экзамен: 30 вопросов по теории и практике. Мы не отпустим Вас без уверенности в применении.

На Ваших «цифрах». Вы работаете с данными своего бизнеса и отработываете инструменты на тренировках. На выходе у Вас готовый план по управлению финансами именно Вашей компании. Его не придётся переделывать или адаптировать.

БОНУСЫ

Приглашение в закрытый чат выпускников. Больше 1000 человек онлайн — новые знакомства, партнёры, клиенты, поставщики.

Материалы и поддержка после курса. Мы не бросим Вас после выпуска. Раз в две недели мы проводим онлайн-занятия для наших клиентов с новыми темами. А также регулярно высылаем на почту полезные статьи, советы и кейсы.

Доступ к продвинутому обучению. После курса Вам откроется доступ к индивидуальным премиальным коучинговым программам ATM Group.

БОНУСЫ [ПРОДОЛЖЕНИЕ]

Закрытое членство в Клубе выпускников АТМ. Раз в три месяца собираем выпускников курса: помогаем решить проблемы бизнеса, даём продвинутые инструменты для роста дохода, знакомим с собственниками, которые уже внедрили финансовое планирование.

Личный менеджер 24/7. После курса мы закрепляем за Вами индивидуального менеджера. Ему можно задать любой вопрос, поделиться проблемами или попросить совета по внедрению инструментов. Менеджер — это Ваш человек в нашей компании.

ФОРМАТ ОНЛАЙН-ОБУЧЕНИЯ

График. Обучение с понедельника по субботу. С 09:00 по 21:00 (МСК). Старт в любой день.

Режим. Учиться из любой точки мира. Нужен только компьютер, интернет и веб-камера.

Поддержка. Тренер контролирует прогресс в режиме реального времени. Что-то не поняли? Поднимите руку и получите помощь. Вы всегда находитесь под присмотром.

Платформа. . Обучение проходит на платформе StudyJet. Это наша собственная разработка, у которой нет аналогов. В неё встроена виртуальная классная комната, а ещё конструктор упражнений. Средний процент завершений онлайн-курсов в мире — 26%, у нас — 97%.



ПОЛУЧИТЬ СПЕЦИАЛЬНУЮ ЦЕНУ НА КУРС