



销售环节的财务价值管理（1）

财务第一教室e讲堂

讲师：欧阳琼

Tel:400-600-2148

Web：www.cfoclass.com

企业整个的价值环节

- 一 产品研发设计环节
- 二 原料采购环节
- 三 生产制造环节
- 四 销售环节
- 五 售后服务环节



目 录

1

设立办事处财务的价值管理

2

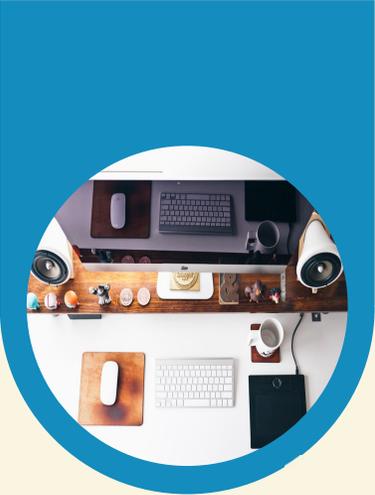
销售定价过程中的财务管理

3

销售合同签订过程中财物的价值管理

4

销售激励政策制定过程中财务的价值管理



一、设立办事处的财务价值管理

- 建立前对已设立地的了解
- 对于设立地成本的测算
- 测算设立该办事处的盈亏平衡点
- 设立后前期的跟进

◇ 纵向、横向对比近三年的价格

二、销售定价过程中财务的价值管理

◇ 分析可能的整体经济及本年的销售形势，制定出今年的折扣率。

◇ 对特殊订单、特殊客户的特价审批

◇ 区域经理申请——财务审核——销售总监审批



三、合同销售过程中的
财物价值管理

◆ 参与制定销售合同的格式条款，
对可能涉及到风险点进行规避。

◆ 对非常规的、重大的合同进行把关。

四、销售激励政策制定中财务的价值管理



短期

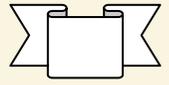
入职时的岗位工资、
车辆、补助、通讯补助

中期

渠道开发数量、月底
(年度)销售激励、突
出贡献奖、月底(年度)
优秀个人奖

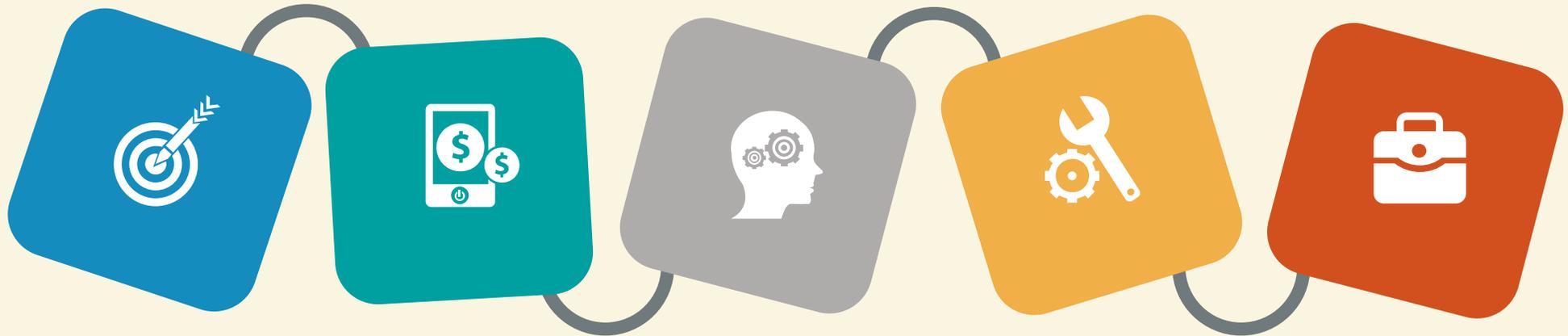
长期

个人职业成长
个人价值提升



总结

- 1、做业务财务
- 2、有创新、找出关键点



财税e讲堂

提升财务人职业价值

感谢聆听

微信搜索“财务第一教室”

关注我们，提升你的价值

新浪：@财务第一教室

Tel：400-600-2148



务第一教室