

AI 赋能非财务人员的财务管理实战课程

课程背景：

当人工智能开始处理基础核算、当企业竞争进入“微利时代”，而每一次决策都需用数据验证。我们正身处易变、不确定、复杂、模糊的时代，企业需要的不是“听话的执行者”，而是能用财务视角穿透业务本质的决策者。

在数据驱动决策的今天，人人都需要有财务思维。财务思维正在成为撬动个人价值与企业增长的新杠杆。然而，大多数中高层管理人员，没有经过系统专业的培训，对财务一知半解，往往“凭经验直觉”决策，对企业的战略决策和运营管理造成实质性阻碍。

这不是一堂传统意义的“财务课”，而是一场商业生存能力的升级战。本课程专为“财务小白”定制，将专业术语大白话，结合多种实战案例讲解，无论你是销售骨干、运营高手还是团队管理者，让你轻松解读财务数字背后的玄机，掌握战略决策的终极筹码！

课程收益：

●**思维重塑**：建立“财务主人翁”意识，理解个人销售行为与公司利润、现金流的直接关联，从“卖车”思维升级为“经营”思维。

●**知识掌握**：精通汽车销售场景下的核心财务指标与三张财务报表逻辑，能运用财务数据指导日常销售决策。

●**工具落地**：熟练使用汽车行业常见 AI 工具（CRM、智能定价、库存预警等），并掌握 DeepSeek 等通用 AI 工具在销售财务工作中的实操技巧。

●**能力提升**：能结合财务逻辑与 AI 工具，设计高转化销售话术，破解价格异议，提升单车毛利与金融、增值服务渗透率。

课程时间：1 天，6 小时/天

课程对象：企业中高层管理人员、储备干部、销售人员、经营人员等

课程方式：课程讲授+引导思考+案例分析+小组讨论+小组共创等方式呈现

课程大纲

一、破冰导入——为什么销售人员必须懂财务、用 AI？

1. 销售痛点直击：不懂财务的销售有多被动？

1) 典型场景：客户喊“贵”只会降价、月底被催冲量却不知为何、卖得多但提成少

2) 核心结论：财务思维是破解价格战、提升收入的关键；AI 是放大财务思维价值的“智能武器”

2. 角色认知升级：你是公司的“微型利润中心”

1) 重新定位：销售人员不是单纯的“卖货员”，而是公司利润与现金流的直接创造者

2) 关联逻辑：个人每一笔订单，都在影响公司损益表、资产负债表、现金流量表的健康度

3. AI 时代的汽车销售新常态

1) 行业案例：某头部车企用 AI 预测客户意向+精准报价，成交率提升 15%、单车毛利提升 8%

2) 核心观点：AI 不是取代销售，而是“智能副驾+财务军师”；不懂财务，连 AI 的决策建议都无法精准落地

二、基础财务认知——读懂汽车销售的“生意账本”

(一) 财务三大报表的“汽车销售版”通俗解读

1. 利润表：你的业绩晴雨表

1) 大白话释义：公司一段时间内“赚没赚钱”的核心凭证

2) 销售关联公式：

销售收入 = 整车价款 + 增值服务收入 + 金融佣金

销售成本 = 车辆进价 + 销售提成 + 直接营销成本

毛利润 = 销售收入 - 销售成本（销售谈判的核心利润空间）

净利润 = 毛利润 - 4S 店租金/水电/管理费用等

3) 思考：为什么卖 1 辆高配车，比卖 2 辆低配车对门店利润贡献更大？

2.资产负债表：公司的“家底盘点表”

1) 大白话释义：公司有多少“可变现家底”，欠了多少“外债”

2) 销售关联公式：

核心资产=库存车辆+客户分期应收账款+门店现金

核心负债=欠厂家车款+银行经营贷款

实战思考：为什么销售经理月底必催“冲量”？

3.现金流量表：公司的“生命脉搏表”

1) 大白话释义：公司手头上有没有“活钱”维持运营

2) 销售关联点：

全款成交=经营现金流即时流入

分期成交=应收账款转化为现金流的周期直接影响公司健康

3) 实战思考：为什么门店大力推广分期/贷款业务？

(二) 汽车销售必懂的核心财务指标

1.毛利贡献率：新车/二手车/保险/延保等不同业务的毛利占比

2.库存持有成本：库存车每日产生的资金利息+仓储损耗

3.金融渗透率：成交客户中办理金融业务的比例

4.应收账款周转率：衡量分期客户回款速度，直接影响公司现金流健

康度

三、汽车销售专属财务逻辑——场景化财务要素拆解

(一) 成本管理：利润的核心基石

1.汽车销售的成本分类

1) 直接成本：车辆采购价、整备成本、销售提成

2) 间接成本：门店租金分摊、营销活动费用、售后维保前期投入

2.折扣的财务代价：每让利 1000 元，需多卖 N 辆同款车型才能弥补利

润缺口

3.“快进快出”的财务价值：缩短库存周期，降低资金占用成本与车辆

贬值风险

(二) 现金流优化：汽车销售的核心使命

1.订金、尾款、金融业务的现金流影响：订金锁定客户，金融业务实现“即时回款”，远优于客户全款分期到账

2.应收账款风险管控：识别高风险分期客户，避免坏账侵蚀利润

(三) 附加产品的财务价值：提升单车毛利的关键

1.高毛利产品清单：保险、延保、汽车精品、金融服务

2.捆绑销售的财务逻辑：通过“整车+附件+保险”组合，将单车综合毛利率提升

四、AI 赋能——让财务思维落地的“智能工具库”

(一) 汽车销售核心场景的 AI 工具应用

1.场景一：线索管理——AI 帮你精准锁定高价值客户

1) 传统痛点：凭感觉跟进，精力浪费在低成交率客户身上

2) AI 方案：AI-CRM 系统根据客户浏览轨迹、消费能力、历史成交数据，生成成交概率+预计毛利双维度评分

3) 落地动作：优先跟进双高客户，制定差异化跟进策略

2.场景二：报价谈判——AI 给你“利润底牌”

1) 传统痛点：被动请示经理，无依据让价导致毛利流失

2) AI 方案：智能定价工具结合实时库存、竞品价格、客户信用等级、公司利润目标，生成最优报价区间+可让渡空间

3) 落地动作：用 AI 报价结果替代个人议价

3.场景三：库存优化——AI 预警滞销车型风险

1) 传统痛点：滞销车长期占用资金，未及时清理导致贬值

2) AI 方案：AI 库存管理系统标记超期库存车，自动生成促销折扣包+目标客户画像

3) 落地动作：针对库存车设计“高性价比套餐”，快速转化回笼资金

4.场景四：绩效分析——AI 诊断个人能力短板

1) 传统痛点：只看销量，忽略毛利、金融渗透率等核心指标

2) AI 方案：AI 绩效看板多维度分析单车平均毛利、增值服务绑定率、客户满意度等数据

3) 落地动作：根据 AI 分析报告制定改进计划

(二) 通用 AI 工具的销售财务实操

1. DeepSeek 在销售财务中的应用

1) 实战 1：编写个性化金融方案解读话术

提示词：“为预算 15 万的家庭客户，编写低首付金融方案的财务优势话术，突出月供压力小、总利息低”

2) 实战 2：自动生成销售毛利分析报告

实操：输入个人月度销售数据，AI 输出毛利结构分析

2. AI+Excel：销售数据高阶分析

1) 实操 1：AI 生成 VBA 代码，批量清洗销售合同数据

2) 实操 2：AI 自动生成销售动态仪表盘，可视化呈现毛利、现金流等核心指标

3. AI 生成财务类销售文件

实操：用 AI 快速起草库存车促销方案、客户 TCO 分析报告、月度销售财务总结

五、实战演练——财务+AI 驱动的销售策略与话术

1. 破解“价格贵”异议：AI 辅助 TCO（总拥有成本）分析法

1) 财务逻辑：客户买的不是车，是未来 5-8 年的出行总成本

2) 计算公式： $TCO = \text{购车价} + \text{燃油/电费} + \text{保险} + \text{保养} + \text{维修} - \text{车辆残值}$

3) AI 应用：用 AI 工具生成可视化 TCO 对比表

2. 金融方案价值塑造：AI 计算方案的财务杠杆优势

1) 财务逻辑：合理金融方案是客户撬动高品质用车的杠杆，而非“负担”

2) AI 应用：AI 贷款计算器秒算多种方案的月供、总利息、资金占用成本，直观对比全款与分期的财务差异

3) 话术演练：向客户解释“低首付方案”的财务逻辑，让客户感知“花小钱提前享受，且资金可用于其他投资”

3. 库存车转化：AI 定制促销方案的实战落地

1) 财务逻辑：库存车每日消耗资金成本，需快速变现

2) AI 应用：AI 生成库存车专属优惠包，并匹配精准客户群体

3) 实战任务：学员根据 AI 方案，设计库存车销售话术并展示

六、财务合规与持续升级——成为不可替代的销售精英

1. 汽车销售的财务合规底线

1) 信息披露合规：确保价格、利率、费用等信息准确无误，避免法律与财务风险

2) 流程合规：严格执行折扣审批、费用报销流程，维护财务数据真实性

2. 未来趋势与能力升级

1) 新能源/直营模式的财务新要求：直营模式下的毛利结构、新能源车型的 TCO 计算差异

2) AI 工具的进阶学习：从“使用 AI 工具”到“理解 AI 决策逻辑”，持续提升数据解读能力

3. 学习总结与分享

1) 知识回顾：本次学习要点回归

2) 答疑互动：针对本次课程及学员碰到的实际问题及痛点交流

3) 复盘改进：回顾目标、盘点收获、联想工作、行动应用

注：上述课纲，可根据客户实际需求调整或定制