

管理控制师观点

基本常识

管控师如何 推销和做好 管控服务

国际管理控制师协会

Internationaler Controller Verein ICV

联系方式

地址 Münchner Strasse 8, Wörthsee, 联邦德国

邮编 82237

电话 +49 8153 88974 38

官网 www.icv-controlling.com

邮箱 verein@controllerverein.de

Controlling-Kompetenz Adresse



Internationaler Controller Verein

Controlling-Kompetenz Adresse



Internationaler Controller Verein

管控服务的路径

我怎样才能做好我的管控服务？

我成功的因素：



作为管控师，我必须经常问自己以下问题：

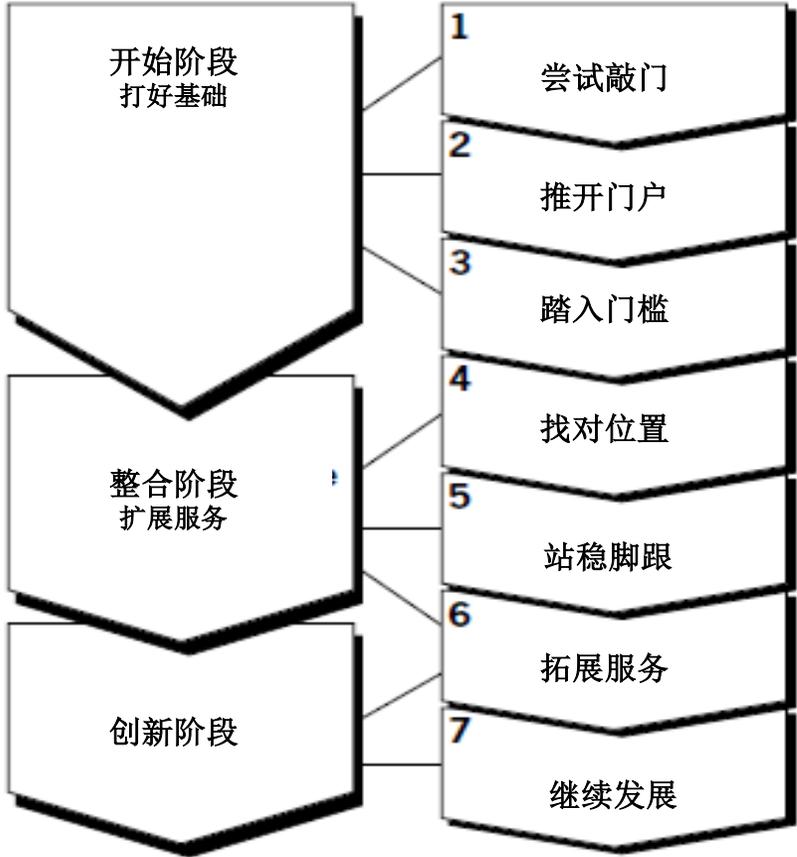
哪些目标群体是我的“客户”
哪些人要为哪些事负责？
哪些人可以影响哪些事？

我的“客户”面临哪些问题？
从我目标群体的视角出发，哪些需求是要优先满足的？

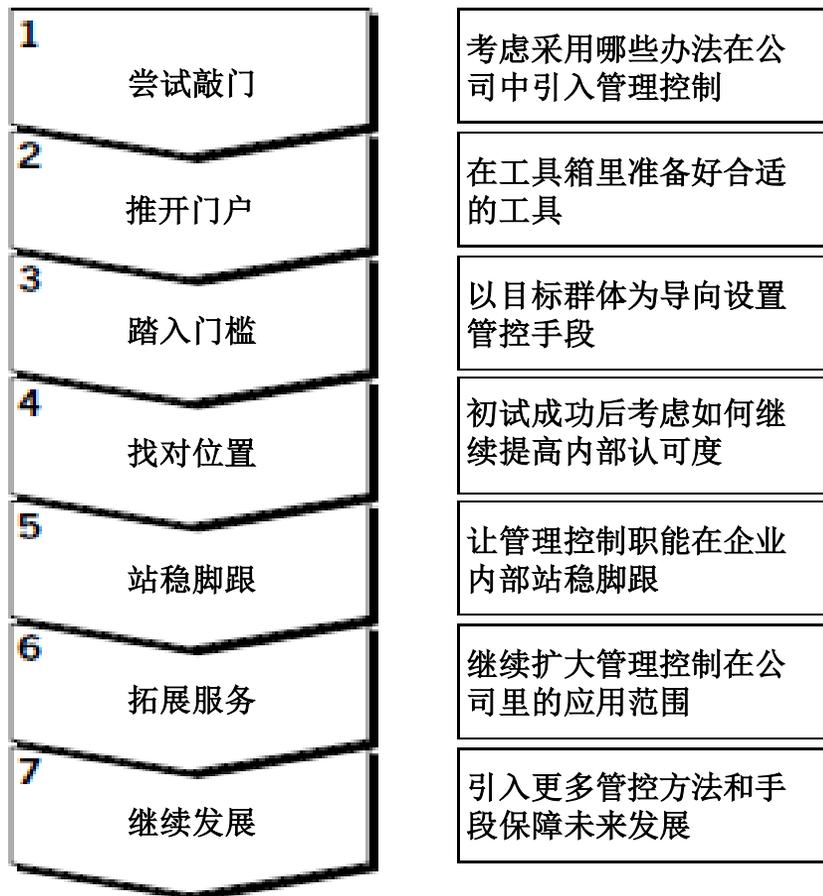
我有没有解决他们问题的好方案？
为解决他们的问题，我需要哪些工具？
我是否尽到了提高透明度的义务？
在这个公司中，我的管控服务定位在哪里？

三个阶段

七大步骤



七大魔法步骤



最常见的引入管理控制的情景

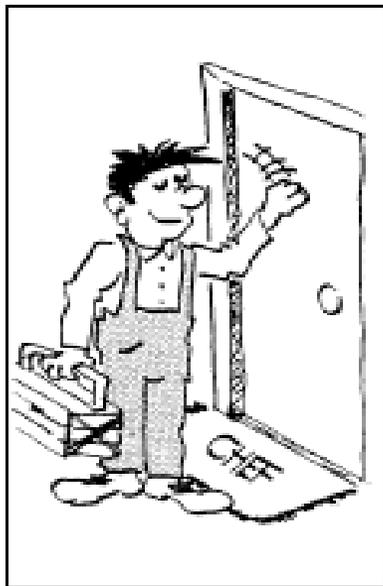


最实用的工具

2

推开门户

计划及预算的体系和方法



产品成本和价格测算

产品或市场客户的
边际贡献分析

成本分析和
项目管控

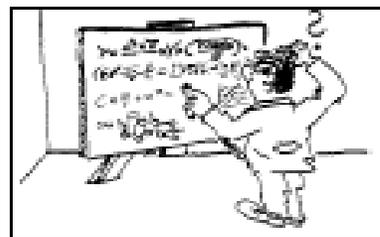
投资可行性分析

以目标群体为导向的
内部报告体系

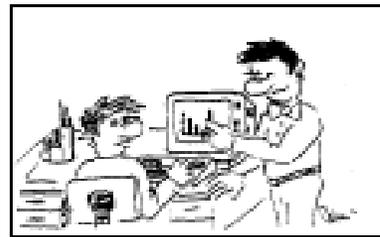
一些重要的先决条件

3

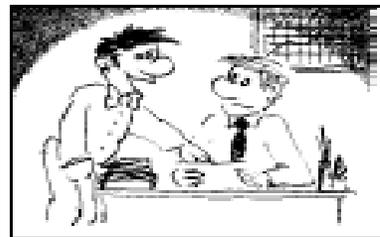
踏入门槛



明白无误条理清晰
的描述和语言



建立在具体数据和
令人信服的解释之
上的自信

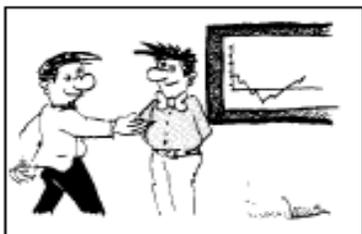


凭借强有力的说服力、
前后一致的论辩、中
立的立场和亲和的渗
透力施展自己的影响

一些典型的成功标志

4

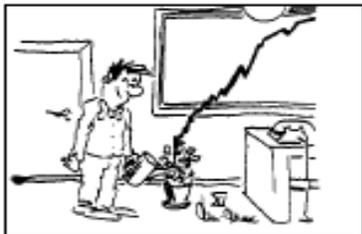
找对位置



“客户满意度”明显提高



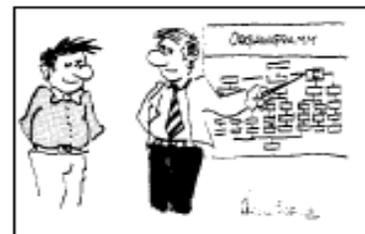
相互之间的信任、
合作和沟通
不断增强



业务和财务绩效明显改善

5

站稳脚跟



企业领导离开管控师
就不能有效开展工作
/ 管控师任务增加，
地位提升



管控师被管理层
看作是自己的
合作伙伴



管控师开始在公司内部
树立口碑

其它的职能领域及新的挑战

6

拓展业务



管控师成为以目标为导向的业务管理和内部信息管理的策划人

在企业流程中开拓新的管控课题领域

参与企业长期发展目标的谋划

一些对未来有保障的措施

7

继续发展



察觉企业内外环境的变化并及时预警



通过预警系统和风险分析确保企业长期稳定发展



采用新方法系统地谋划和开发企业长期发展的潜能