

Ontwikkelprogramma

Controlling voor accountants

Een ontdekkingsreis naar meerwaarde voor MKB klanten



Improfin | Academie

Het meest leer je van anderen



Achtergrond

Accountantskantoren en accountants moeten zich staande kunnen houden in een turbulente en uitdagende omgeving. Wet- en regelgeving en wensen van de toezichthouders verhouden zich lastig tot wat klanten willen. Diezelfde klant moet meer betalen maar ervaart minder toegevoegde waarde. Intussen zijn processen steeds digitaler en weten robots wel raad met repeterende werkzaamheden. Het traditionele verdienmodel staat onder druk maar behoeften van de klant bieden wel aanknopingspunten voor diensten in het verlengde van accountancy; controlling. Je verbreden is een 'must do' wil je met vertrouwen je toekomst tegemoet zien.

Doelstelling

Dit ontwikkelprogramma zorgt voor een compacte maar gedegen aanvulling op je accountants-opleiding. Het is een gevarieerde en boeiende 'ontdekkingsreis' naar wat je in de rol van een externe CFO of controller nodig hebt om MKB-ondernemers met succes en overtuiging te ondersteunen. De geboden theoretische basis wordt rijkelijk met praktijktoepassing aangevuld zodat je niet alleen over een goed gevulde gereedschapskist beschikt maar er ook meteen mee aan de slag kan.

Werkwijze

Voorafgaand aan de inhoudelijke modules selecteer je tenminste één representatieve klant van het kantoor die je bij voorkeur al iets beter kent. Die klantcasus vormt je rode draad door het programma. Voor iedere module bereid je je aan de hand van een opdracht voor en tijdens de sessie pas je meteen de verworven inzichten op de klantcasus toe. Aan het einde van het programma heb je je klant goed in beeld en weet je welke verbeteringen en veranderingen voor hem/haar eventueel van meerwaarde zijn.

Inhoud en leerdoelen

- | | |
|-----------|---|
| Kick-off | Introductie en kennismaking <ul style="list-style-type: none">- Kennismaking deelnemers- Kenmerken en uitdagingen van de MKB onderneming- Welke rol je daar als 'controller op afstand' bij kunt spelen- Het ontwikkelprogramma en hoe dat je helpt. |
| Dagdeel 1 | De ondernemer en zijn/haar onderneming <ul style="list-style-type: none">- Drijfveren en valkuilen van een ondernemer- Management control en hoe je dat faciliteert- Hoe ben je als 'controller' van toegevoegde waarde |
| Dagdeel 2 | De controller als navigator: Strategie & sturing <ul style="list-style-type: none">- Omgevingsanalyse en strategieformulering- Hoe krijg je een strategie SMART en wat komt daarbij kijken- Implementeren van een strategie op basis van 'waarde denken' |
| Dagdeel 3 | De controller als monitor: Planning & Control <ul style="list-style-type: none">- Van strategie naar plannen naar actie- Begroten en budgetteren- Beyond budgetting; het kan simpeler- Record to report |



Het meest leer je van anderen

- Dagdeel 4 De controller als treasurer
- Balansmanagement en het financieren van de onderneming
 - Financiële risico's en hoe daar mee om te gaan
 - Cash conversion cycle en werkkapitaalbeheer
- Dagdeel 5 De controller als decision supporter: Investeringsselectie
- Kosten, kostensystemen en hun toepassing
 - De business case, rendementseisen en scenario's
 - Psychologie van besluiten en beslissen
- Dagdeel 6 De controller als verslaglegger: financial control
- Geld-goederen kringloop en inrichting kernprocessen
 - Purchase to pay, Order to cash en Hire to retire
 - De keuze voor en het inrichten van shared services
- Dagdeel 7 De controller als processen- en risicomanager
- Governance, Risk en Compliance (GRC)
 - Leiderschap, ethiek en integriteit
 - Management control framework
- Dagdeel 8 De controller als informatiemanager
- Tour d'horizon ICT-landschap en keuzes eigen organisatie
 - Big data & big data analyse
 - Digitaliseren, automatiseren en robotiseren
 - Risico's van ICT en ICT-projecten/operaties
- Dagdeel 9 De controller als change & innovation-agent
- Wat is cultuur en hoe beïnvloed je die?
 - Het recept voor geslaagd veranderen en de rol van de controller daarbij
 - Hoe innovatie te initiëren en in goede banen te leiden
- Dagdeel 10 De controller als professional
- Van DNA naar impact
 - Samenwerken, communiceren en beïnvloeden
 - Omgaan met weerstand en (rol)conflicten
- Kick-out Terugkomsessie, praktijk-evaluatie en reflectie
- Deelnemerspresentatie; ervaringen in de eigen praktijk
 - Intervisie
 - Persoonlijke verander- en verbeterpunten

Bestemd voor

'Controlling voor Accountants' is bedoeld voor RA's en AA's en andere medewerkers van accountantskantoren die de ambitie hebben hun klanten vanuit een 'controllersrol' te ondersteunen en daartoe hun accountantsopleiding praktisch willen aanvullen. Je ontmoet gelijkgestemden zodat je, naast het opdoen van een inspirerende ervaring, werkt aan een boeiend netwerk van ervaren financiële professionals.

Het programma is ook geschikt voor AA's en RA's die willen overstappen naar een rol als financial buiten de accountancy of recent overgestapt zijn.



Docent(en)

Tijdens dit inspirerende en leerzame ontwikkelprogramma ontmoet je een samenhangende maar bonte verzameling docenten en inleiders; ieder niet alleen zeer deskundig in het eigen vakgebied, maar ook in staat inzichten en de praktijk te delen, waardoor je hetgeen je vandaag leert, morgen al kunt toepassen.

Duur en planning

Het eerste programma kent een doorlooptijd van enkele maanden en bestaat uit:

- Een korte kick-off die tevens dient als PE plan
- Tien inhoudelijke modules, verdeeld over vijf cursusdagen
- Een kick-out waarin de deelnemers reflecteren op hun leerervaringen

Programma op maat?

Niet iedere ontwikkelbehoefte is dezelfde. Voor accountantskantoren die willen investeren in business partnership voor hun klanten stellen wij in overleg graag een maatwerk programma op dat precies dat levert waar de behoefte aan is. Een dergelijk programma is mogelijk vanaf zes deelnemers.

Permanente educatie

Door deelname aan het programma kunnen de deelnemers invulling geven aan hun NBA PE-verplichting voor een totaal van 40 PE uren.

Locatie

Nader te bepalen in overleg met deelnemers.

Budget

De voor deelname aan deze ontwikkelreis benodigde investering bedraagt per deelnemer een bedrag van € 3.950,- ex btw. In dit budget zijn de navolgende componenten voorzien

- Gezamenlijke kick-off voorafgaand aan het programma
- Een controllers scan
- Een persoonlijke intake met de cursusleider
- Tien inhoudelijke modules verdeeld over vijf cursusdagen
- Deelname aan de afsluitende terugkomsessie
- Cursusdocumentatie
- Gezamenlijke kick-out na afloop van het programma

De deelnemersprijs wordt in rekening gebracht bij inschrijving. Onze facturen zijn betaalbaar binnen 15 dagen na factuurdatum.

Op dit programma zijn onze Leveringsvoorwaarden van toepassing.

<http://www.improfin.nl/organisatie/leveringsvoorwaarden>

Belangstelling

Is dit programma iets voor jou of managers binnen je organisatie of heb je vragen? Stuur een mail naar j.dekroon@improfin.nl en we nemen contact met je op.

