

Ontwikkelprogramma

Finance Business Partner

*Hoe wordt 'impact' vanzelfsprekend,
en toegevoegde waarde een feit?*



Improfin | Academie

Het meest leer je van anderen



Waarom dit ontwikkelprogramma

Je bent controller en je merkt dat je wat worstelt met je rol. Die lijkt vooral gevangen in de operationele 'waan van de dag' die vooral bestaat uit een 'hygiëne' van verslaggeving en rapporteren en je hebt het gevoel dat je veelal achter de feiten aanloopt en meer reageert dan anticipeert op relevante omstandigheden.

Je hebt in toenemende mate het idee dat je voor je onderneming of instelling eigenlijk te weinig van 'toegevoegde waarde' bent. Niet in de laatste plaats omdat je te weinig in positie bent om de toegevoegde waarde te ontsluiten en met de business te ontwikkelen. Je wordt vooral gezien als 'van de centen' en hebt al snel het imago van een 'denker in problemen' terwijl je wel degelijk die 'denker in mogelijkheden' wil zijn.

Wees gerust, je bent daarin niet alleen. Wij zien het als betrokken buitenstaanders in vrijwel iedere organisatie. We weten waar het vandaan komt en we weten ook hoe we het kunnen veranderen. Graag reiken we je met dit programma de hand, zodat we jou, samen met anderen kunnen helpen bij het zetten van de noodzakelijke stappen.

Hoe willen we dat organiseren

Dat begint wat ons betreft met het schenken van klare wijn. Dat betekent dat we met het programma vooral benadrukken wat je binnen de organisatie wil zijn: een finance business partner en niet wat je qua functienaam bent: controller. Als vertrekpunt kiezen we dan ook voor een krachtige duiding van je profiel.

Als Finance Business Partner houd je je toekomstgericht bezig met 'al hetgeen tot het financiële enige betrekking heeft' (met dank aan het FD)

In die rol ben je een financieel bedrijfskundige adviseur van het management en vertaal je interne en externe omstandigheden op de korte, middellange en lange termijn naar kansen, bedreigingen, scenario's en management-keuzes. Maar ook ben je vanuit je rol een scharnier tussen de operatie en financiële processen.

Uiteraard stelt die rol eisen aan je 'weten, kunnen en zijn'. Naast een bedrijfskundige inhoudelijke basis vraagt het ook om een bijzondere set vaardigheden en persoonskenmerken. Natuurlijk ben je analytisch en accuraat, maar hier gaat het ook over competenties als inlevingsvermogen, nieuwsgierigheid en conceptueel denken. Waar in de traditionele rol detail en onzekerheidsreductie belangrijk zijn, gaat het hier om hoofdlijnen en veelal het kunnen omgaan met onzekerheid.

Natuurlijk is het belang om de stappen op het ontwikkelpad adequaat en met succes te zetten. Ook hier geldt immers dat je maar één kans krijgt voor een eerste indruk. Om dat te laten slagen helpen we je met het zetten van je persoonlijke 'stip aan de horizon', bepalen we met jou waar je nu staat en stippelen we een route uit. Onderweg doe je waardevolle inzichten op en oefen je met praktijksituaties zodat je die inzichten ook met succes kunt vertalen naar de rol in je werkomgeving. We begeleiden je daarbij, zijn stimulator, katalysator en waar nodig een stok achter de deur.

De reis verspreiden we na een kick-off van een middag over een 10-tal cursusdagen met een interval van drie à vier weken, zodat er tussen de modules enerzijds de tijd is om modules voor te bereiden en anderzijds ook tijd kan worden besteed aan toepassen van verbeter- en veranderinitiatieven. Een kick-out van een middag sluit het programma af.



Wat willen we je bieden

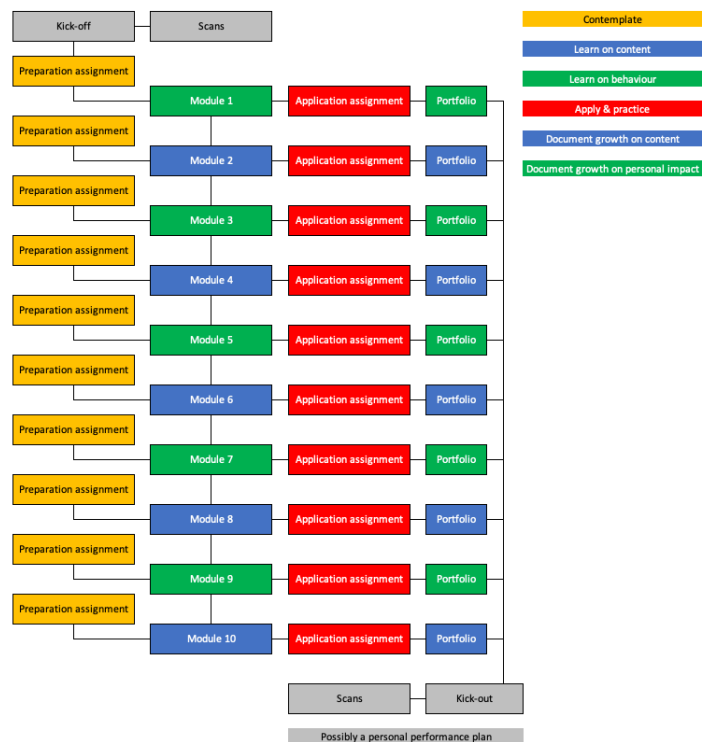
De ontwikkelreis die we voor je in petto hebben heeft de volgende opzet:

Stap 1 *Wie ben je, wat weet je, wat kun je, wat wil je en hoe kun je dat bereiken*
Aan de hand van een set praktische scans en een 360 graden inventarisatie, bespreken we je startpunt, zetten we samen ontwikkeldoelen en vertalen we die naar een persoonlijk plan. Jij weet welke stappen je wil en gaat zetten, wij weten hoe we je daarin kunnen steunen en begeleiden.

Stap 2 *Je ontwikkelreis in opzet*
De reis die we samen we een aantal 'reisgenoten' gaan maken voert ons na een gezamenlijke kick-off langs een tiental trainingdagen; vijf overwegend op inhoud (weten en kunnen) en vijf met nadruk op persoonlijke vaardigheden (kunnen en zijn). We sluiten weer af met een kick-out.

Per module bereid je je met een praktische voorbereidingsopdracht voor op de inhoud en het karakter van de bijeenkomst. Na afloop is er telkens een toepassingsopdracht die je uitdaagt de verworven inzichten te vertalen naar je eigen werksituatie en omgeving. Wat je leert kun je immers meteen toepassen. Action learning heet dat. Die tien opdrachten vormen samen de basis van het 'reisverslag' dat je bij de kick-out presenteert aan de groep deelnemers. Zij helpen je bij de eventuele punten op de 'i'.

In schema



Gedurende de sessies maar ook tussen de modules krijg je ondersteuning van je begeleider. Je kunt immers meteen aan de slag met het implementeren van je inzichten. Afhankelijk van je eigen behoefte staat deze begeleider ook in contact met een interne sponsor uit je eigen werkomgeving zodat in co-productie je stappen meteen effectief zijn.



Stap 3 Je ontwikkelreis inhoudelijk

Zoals eerder aangegeven, bestaat de basis van het programma uit kick-off, een vijftal inhoudelijke en een vijftal vaardigheidssessies en een Kick-out. De 'reisbestemmingen' zijn:

- **Kick-off (0,5 dag)** (Jan de Kroon, Peter Herfkens)
We starten met een introductie en een uitgebreide kennismaking waarin deelnemers hun persoonlijke leerdoelen en achtergrond delen. We gaan in op belangrijke trends in het vakgebied en wat die voor je rol betekenen en leggen uit hoe de ontwikkelreis is vormgegeven en wat je mag verwachten.
- **Persoonlijk leiderschap (1 dag)** (Peter Herfkens)
In deze module hebben we aandacht voor wie je bent, waar je staat en wat je kan als persoon. We kijken naar wat dit betekent voor jouw rol als finance business partner. We leren je hoe je optimaal communiceert met je omgeving en een geaccepteerde boodschapper wordt
- **Strategie, planning & control (1 dag)** (Jan de Kroon)
In deze module gaan we dieper in op de strategie en sturing van de organisatie. Hoe sorteert je voor op ontwikkelingen in de omgeving en benut je het huidige kapitaal in de organisatie. Hoe geef je sturing aan de organisatie, het management en de mensen en hoe signaleer en mitigeer je tijdig de risico's die opdoemen. Hoe borg je samenhang, alignment en commitment en geef je planning & control vorm. Is het businessmodel voldoende toekomstvast en past het operating model nog?
- **Business partner branding (1 dag)** (Jan de Kroon, Peter Herfkens)
In deze module gaan we in op jouw rol als finance business partner, hoe ziet deze eruit, hoe pak je deze rol en zet je jezelf neer in de organisatie. Hoe werk je optimaal samen in een team. We werken aan je adviesvaardigheden en leren je beïnvloeden en omgaan met weerstand en conflicterende belangen.
- **Calculeren, investeren en financieren (1 dag)** (Hidde van der Wal)
In deze module gaan we aan de slag met hoe je beslissingen ondersteunt met scenario's en keuzes en hoe je productiefactoren optimaal verwerft, financiert, allocceert en exploiteert. We leren je dat vanuit verschillende perspectieven naar hetzelfde kunt kijken en hoe je beslissen in onzekere situaties werkt.
- **De businesspartner als betrokken 'verander-agent' (1 dag)** (Peter Herfkens)
In deze module staat management control en daarmee het beïnvloeden van het gedrag van en binnen organisaties centraal. Je leert wat cultuur is en hoe je die kan duiden en beïnvloeden. Is cultuur een succes- of juist een faalfactor. Hoe zorg je ervoor dat verandesignalen ook werkelijk tot verandering leiden?
- **Proces- en risicomangement (1 dag)** (Peter Noordam)
Deze module behandelt vooral hoe je 'beheersing' inricht. Hoe zorg je ervoor dat processen ongestoord verlopen en er vooral zijn om ons te dienen. Hoe borg je grip op processen en ben je alert op afwijking. Hoe je bewaakt de balans tussen kansen & risico's en hoe leidt je risico-inschatting in goede banen.
- **De businesspartner als 'influencer' en netwerker (1 dag)** (Peter Herfkens)
In deze module brengen we verdieping aan op je ervaringen met de voorgaande vaardigheidsmodules. We leren je hoe je optimaal kunt voorsorteren op de houding en de gedragsstijl van anderen. Aan de orde komt ook hoe je met succes een netwerk opbouwt en onderhoudt en hoe je jezelf optimaal presenteert aan je omgeving zodat je 'personal brand' ook succes heeft.
- **Data- en informatiemanagement (1 dag)** (Barry Derksen)
In deze module bespreken we met elkaar welke invloed informatietechnologie heeft op de toekomst van een organisatie. We gaan in op hoe je betrouwbare data verkrijgt, ontsluit, analyseert en gebruikt en vooral ook beveiligt. Ook bespreken we de invloed robotisering, artificial intelligence, IoT en machine learning.
- **De businesspartner als 'hoeder'/compliance officer (1 dag)** (Jan de Kroon, Peter Herfkens)
Hoe ga je om met ethische dilemma's en norm-/grensoverschrijdend gedrag. Hoe richt je compliance in en hoe spreek je anderen aan op gedrag. Hoe geef je inhoud aan een rol als vertrouwenspersoon en wat is je verhouding tot je collega people business partner.
- **Capita functionele gebieden (1 dag)** (diverse gastsprekers)
Hoe ga je om met de klant als stakeholder (CRM en Service Management) en hoe ga je om met leveranciers als stakeholder (HR en Procurement). Hoe houd je grip op je juridische positie in diverse omstandigheden.
- **Kick-out (0,5 dag)** (Jan de Kroon, Peter Herfkens)
Met deze sessie sluiten we de eerste fase van het programma af. Tijdens deze sessie presenteert je je persoonlijke reisverslag aan collega deelnemers en belangstellende sponsors. Daarbij discussiëren we open over je bevindingen en plannen en krijg je feedback uit de zaal. We geven je tips om als groep met succes de intervisie in fase 2 handen en voeten te geven en we maken afspraken voor de eerste sessies die we vanuit het programma nog aanvullend begeleiden.



Docenten en reisleiders

Het programma zal in wisselende samenstelling worden verzorgd door:

- Drs. Hidde van de Wal, bedrijfseconoom en management consultant
- Drs. Peter Noordam, senior organisatie-adviseur en coach met specialisatie op interne beheersing en ICT;
- Drs. Jan de Kroon, senior organisatie-adviseur en financieel bedrijfskundige met specialisatie op organisatie-ontwikkeling in het bedrijfsvoeringsdomein;
- Ing. Peter Herfkens MQTM, senior organisatie-adviseur/trainer/coach en zeer ervaren op het terrein van persoonlijke effectiviteit
- Dr. Barry Derksen, senior organisatie-adviseur en ICT specialist

Wat zijn de randvoorwaarden

Behoor je tot de doelgroep voor het programma?

Dit programma is vooral bedoeld voor financiële professionals die nu als controller overwegend financieel actief zijn. Je hebt de ambitie je breder te ontwikkelen tot een financieel-bedrijfskundige gesprekspartner met impact.

Heb je voldoende basis om met succes mee te doen?

Het programma is compact van omzet omdat we ervan uitgaan dat je al tenminste over een relevante hbo-opleiding beschikt. Omdat het van belang is dat je verworven inzichten meteen kunt toepassen ben je actief in een rol als controller of finance manager.

Ben je bereid te investeren?

Die investering is tweeledig. Op de eerste plaats heb je de bereidheid tijd te investeren in het voorbereiden, bijwonen en uitwerken van de verschillende modules. Bedenk daarbij dat het praktische karakter je hierbij tegemoetkomt. Vooral je eigen praktijk staat centraal. Omdat we weten dat je een volle dagtaak hebt, houden we ook de voorbereiding praktisch. Op de tweede plaats is er natuurlijk de financiële investering in deelname. Omdat je werkgever vooral degene is die de vruchten plukt zal daar ook het budget beschikbaar moeten zijn. Dat budget kent de navolgende opbouw

| | |
|--------------------------------------|-------------------|
| • Intakegesprek, scans en 360 graden | € 400,-- |
| • Tien trainingsmodules van een dag | - 5.000,-- |
| • Deelnemersbegeleiding | - 400,-- |
| • Kick-off & Kick-out | - 200,-- |
| Totaalbudget voor deelname | € 6.000,-- |

** Genoemd investeringsbedrag is exclusief btw. Uiteraard zijn er bij in company toepassing of meerdere deelnemers uit dezelfde organisatie efficiencyvoordelen die een aangepaste prijsstelling rechtvaardigen. In het geval van een in company variant voor een organisatie die geen btw kan verrekenen is onder voorwaarden een btw-vrije CRKBO-variant mogelijk.*

Als financial weet je dat je een investering moet kunnen onderbouwen. Uiteraard heeft de 'business case' niet alleen investering maar ook rendement in zich.

Voor jezelf

- Je wordt een geaccepteerde boodschapper
- Je hebt duurzame impact op het uitzetten en realiseren van koers en plannen
- Je bent financieel bedrijfskundig en daardoor breder inzetbaar
- Je loopbaanperspectief verbetert

Voor je werkgever

- Een stuurman/stuurvrouw met overzicht
- Een betrokken adviseur met impact
- Meer grip zonder te verkrampen
- Een expliciete bijdrage aan effectiviteit en efficiency
- Een aantoonbaar en concreet rendement op de investering; deelname aan het programma verdient zich meteen terug



Inschrijving

Ja, dit is een leuk programma dat me helpt om in positie te komen; ik doe mee.

Ik ben
Mijn mailadres is
Mijn telefoonnummer is
Ik werk bij
Mijn functie is
Mijn zakelijke adres is
Het factuuradres is
Vermeld daarbij a.u.b
.....

Ik vind het leuk om de deelnemersgroep een keer te hosten en we hebben faciliteiten **ja/nee**

Ik heb kennisgenomen van de onderstaande leveringsvoorwaarden en zal de deelnemersprijs van € 6.000,- * ex btw voor het programma binnen de gestelde termijn voldoen.

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

** Voor deelname aan de pilot geldt een korting van € 1.000,- op de initiële deelnemersprijs.*

Cursusdata zijn:

- Kick-off (0,5 dag)
- Persoonlijk leiderschap (1 dag)
- Strategie, planning & control (1 dag)
- Business partner branding (1 dag)
- Calculeren, investeren en financieren (1 dag)
- De businesspartner als betrokken 'verander-agent' (1 dag)
- Proces- en risicomanagement (1 dag)
- De businesspartner als 'influencer' en netwerker (1 dag)
- Data- en informatiemanagement (1 dag)
- De businesspartner als 'hoeder'/compliance officer (1 dag)
- Capita functionele gebieden (1 dag)
- Kick-out (0,5 dag)

Cursusleider Improfin Jan de Kroon

Mijn begeleider is
Zijn/haar functie is

Voor akkoord inschrijving

Plaats
Datum

Retourneer dit formulier naar

Postbus 10
6600 AA Wijchen of

info@improfin.nl

