

Ontwikkelprogramma

Accountant Businesspartner

*Hoe je als accountant relevant blijft
en voor je klanten waarde toevoegt*



Improfin | Academie

Het meest leer je van anderen



Achtergrond

De wereld van de accountant verandert en die veranderingen gaan snel. Met name digitalisering, robotisering en de omgang met grote hoeveelheden beschikbare data hebben grote impact op de toekomst van het vak. Waar deze invloeden de rol van de accountant beïnvloeden en werkzaamheden grotendeels overnemen, is het zaak tijdig bakens te verzetten om niet allen maatschappelijk maar vooral in het leveren van toegevoegde waarde voor de klant relevant te blijven. Dat vraagt niet alleen om het herdefiniëren van die 'klantwaarde' maar ook om het ontwikkelen van de rol van de accountant naar een bredere en vooral pro-actieve en 'trusted advisor'.

Doelstelling

Die andere rol vraagt van de accountant een ander 'weten, kunnen en zijn'. Het 'weten' krijgt een meer bedrijfskundige inhoud, het 'kunnen' komt aan op communicatieve en adviesvaardigheden en beïnvloeden, het 'zijn' betekent vooral pro-actief, nieuwsgierig, verbindend en empathisch. Dit programma heeft als doel het toerusten van de deelnemende accountants met de aanvullende inzichten die nodig zijn voor de nieuwe adviesrol en het begeleiden van een succesvolle praktijktransfer. Daarbij wordt in belangrijke mate aansluiting gezocht bij aspecten zoals KYC, fraude/integriteit en continuïteit zoals die ook op dit moment reeds onderdeel zijn van controlestandaarden.

Werkwijze

De modules binnen het programma hebben een 'action learning' insteek. Voorafgaand selecteren de deelnemers concreet één a twee 'referentieklienten' waar de verworven inzichten concreet op worden toegepast. Aan de hand van voorbereidingsopdrachten vormen de deelnemers zich een eerste beeld van de situatie bij de klant zodat zij voorbereid in de betreffende sessie stappen. Aan de hand van modellen en 'gereedschap' wordt de theoretische basis op peil gebracht waarna deelnemers die op de klantcases toepassen en de uitkomsten zodanig documenteren dat een transfer naar de klant mogelijk is. Deelnemers spiegelen en bevragen elkaar daartoe onderling onder leiding van de cursusleider. De deelnemers oefenen in een veilige omgeving en gaan met een 'vertrouwde' oplossing naar de klant. Zij zijn nadrukkelijk regisseur van het eigen leer- en ontwikkelproces.

Begeleiding

Met het oog op het meest optimale resultaat in een relatief korte periode, hebben de deelnemers in onze benadering ieder twee uur de mogelijkheid met een cursusbegeleider te sparren op een moment naar keuze en in overleg.

Profiel, nulmeting en intake

Het is van belang de deelnemers aan deze 'ontwikkelreis' maar ook de groep als totaal maximaal op maat te bedienen. Om die reden vindt er een nulmeting plaats ten opzichte van een daartoe opgesteld referentieprofiel. Gedurende een persoonlijke intake wordt daar met de individuele deelnemer op gereflecteerd zodat deze zijn/haar eigen leerdoelen scherp heeft en daarop kan worden begeleid.

Deelnemers

Een deelnemersgroep bestaat uit in principe maximaal 12 ervaren accountants maar wordt samengesteld naar gelang belangstelling. Het programma is ook geschikt voor niet accountants die zich in een business partner rol willen ontwikkelen.

Open en In Company

Het programma is beschikbaar in zowel open (bij voldoende belangstelling) als besloten/In Company variant (vanaf zes deelnemers). In het geval van meerdere deelnemers uit dezelfde organisatie geldt een korting op de deelnemersprijs.



Programma

0. Kick-off

In een korte kick-off verkennen we relevante ontwikkelingen in de accountancy en wat die voor de rol van de accountant betekenen. Die ontwikkelingen spiegelen we aan 'what's on a cfo's mind?' Wat zijn de verwachtingen die hij/zij heeft bij de toekomstige rol van de accountant, hoe kunnen we daar met succes op inspelen en welke rol heeft dit programma daarin.

1. Persoonlijk leiderschap & businesspartner branding

In deze module gaan we aan de slag met de vaardigheden waarover een 'trusted advisor' moet beschikken in relatie tot die van een vooral inhoudelijk specialist. Na een korte update over communicatie en gedrags- en adviesstijlen, wordt er vooral gewerkt aan het tot stand brengen en onderhouden van een 'professioneel emotionele connectie'. Voor de acceptatie als adviseur is verbinding met de klant een belangrijke randvoorwaarde. Die verbinding ontstaat niet vanuit de inhoud maar vanuit de relatie. Op basis van de PEC werken we aan thema's als beïnvloeden, netwerken, omgaan met weerstand en conflicten, samenwerken vanuit een adviesrol en het als businesspartner realiseren van impact vanuit de zijlijn.

2. Management control en hoe dat te faciliteren

De leiding van een organisatie is verantwoordelijk voor management control; het zodanig beïnvloeden van het gedrag van een organisatie dat deze haar doelen weet te behalen en continuïteit geborgd is. Voor een accountant ligt de focus op 'in control' zijn en het kunnen vermijden van onplezierige verrassingen. Eenmaal 'in control' geldt dat het er vooral over gaat 'in business' te zijn en dat betekent voor de ABP een focus op ander andere en meer prospectieve management control domeinen. In deze module verdiepen we management control en zoomen we in op de waarde propositie en de planning & control cyclus van de klant en en hoe dat beter kan.

3. De basis op orde; mensen, processen en data

Het beïnvloeden van gedrag en het op resultaat sturen van de organisatie veronderstelt een goed functionerende processtructuur met waarborgen voor juiste, tijdige en volledige data als input voor het dashboard van de bestuurder. Maar ook het maken van de juiste keuzes op van de juiste argumenten. Over kostprijsbepaling en kostentoe rekening bijvoorbeeld. Een nadere analyse wijst in veel gevallen uit, dat de driehoek 'mensen, processen en data/systemen' suboptimaal functioneert en vatbaar is voor verbetering en het reduceren van waan van de dag. In deze module bespreken en beoordelen we de 'driehoek' voor de geselecteerde klanten en mede op basis van ratio-analyse benoemen we verbeterpunten, prioriteiten en hun haalbaarheid.

4. Veranderen en verbeteren; hoe initieer en begeleid je dat?

Op basis van de verworven inzichten uit de voorgaande modules is duidelijk waar belangrijke aangrijpingspunten voor verbetering liggen en welke kwaliteiten de accountant als adviseur daarbij kan aanwenden om impact te realiseren. Het initiëren en daadwerkelijk (doen) implementeren van verbeteringen en veranderingen raakt de cultuur, het creatief vermogen en de veranderbereidheid van een organisatie. We gaan in op cultuur, leiderschap en veranderprocessen en hoe je als 'change agent' veranderingen met succes initieert en begeleidt zonder directe betrokkenheid.

5. Kick-out

Gedurende de kick-out presenteren de deelnemers hun klantcasus aan de deelnemersgroep en delen zij hun ervaringen met het in de praktijk brengen van de verworven kennis en inzichten.



Duur en planning

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

- Een korte kick-off
- Een tweedaagse vaardigheidsmodule (incl. avond)
- Zes meer inhoudelijke middag-avondmodules
- Een afsluitende kick-out waarin de deelnemers een klantcasus presenteren

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.

Permanente educatie

Door deelname aan het programma kunnen de deelnemers invulling geven aan hun NBA PE-verplichting voor een totaal van 56 PE uren.

Locatie

Nader te bepalen

Budget

Voor deelname aan het eerste deel van deze 'ontwikkelreis' bedraagt de investering per deelnemer

• Intakegesprek en 360 graden review	€ 300,--
• Trainingsmodules	- 5.000,--
○ Een vaardigheidsmodule van 2,5 dag	
○ Zes middag-avondsessies	
• Deelnemersbegeleiding	- 400,--
• Kick-off & Kick-out	- 200,--
•	
Totaalbudget per deelnemer	€ 5.900,--

Het aangegeven budget is exclusief btw en de kosten voor locatie en verblijf, met uitzondering van de overnachting in Module 1.



Het meest leer je van anderen