

Training – de MKB-strategie: voeg waarde toe aan cijfers!

Als je weet waar je heen gaat dan is het veel makkelijker om door het woud van informatie en opties heen te kappen. Deze training geeft je een bewezen aanpak hoe je MKB-ondernemers praktisch vooruit kan helpen met hun strategie.

Programma

Vanuit de cijfers adviseren lijkt eenvoudig maar is het niet. Vaak blijven accountants en adviseurs hangen in vakjargon, denk bijvoorbeeld aan de inleidende pagina's van een jaarrekening. Die ratio's vinden wij interessant. De ondernemer is hier echter niet mee bezig. Hij is aan het ondernemen met een doel voor ogen. Wilt u echt waarde kunnen toevoegen aan cijfers dan moet u die cijfers kunnen plaatsen in de context van de strategie van de ondernemer. Deze training geeft u een goede basis. De agenda is als volgt:

1. Strategie en cijfers
2. Aanpak van een strategiegesprek
3. Besluitvorming en uitvoering
4. Opvolgen van resultaten
5. Afsluiting

Resultaat

U heeft een concrete aanpak in handen om uzelf en MKB-ondernemers van klein tot groot jaarlijks te helpen met hun strategie. De ondernemer is enthousiast en dat laat hij duidelijk blijken! Het voelt goed. U heeft nu contact op een hoger empathisch niveau, het niveau vanwaar u als relatiemanager het beste uw rol kunt vormgeven en uw taken kunt uitvoeren.

Doelgroep

Deze cursus is bedoeld voor MKB-accountants, fiscalisten en relatiemanagers, controllers en CFO's werkzaam in het MKB die willen kennismaken met strategisch adviseren.

Programma:

Deze training levert u 3 PE-uren op.
Kosten: EUR 319 (excl. Btw).



Inschrijven is simpel: vul het inschrijfformulier in op www.sparrerinstituut.nl/trainingen

Kosteloos annuleren binnen 7 dagen na inschrijving

SPARRER

CONTACTINFORMATIE: WWW.SPARRERINSTITUUT.NL
TEL: 015-3619608
info@sparrerdesk.nl

