

Masterclass trusted advisor

Interactieve hands-on masterclass *nieuw*

Details

Cursusduur

1 dag

Datum en locatie

23 april 2021 - Nieuwegein

Tijd

09:00 - 17:00

Prijs

€ 350,00 (leden) / € 395,00 (niet-leden)

Kennisgebied

Persoonlijke vaardigheden, Strategie

Bestemd voor

Openbaar accountants, MKB-accountants, Overige financieel professionals

Niveau

Advanced

 *Accountancy*



Datum en locatie

23 april 2021 - Nieuwegein

Inhoud

U wilt de klant nóg beter van dienst zijn? Dan is het belangrijk dat u in gesprek raakt over meerdere onderwerpen. Een sparringpartner zijn en op strategisch niveau meedenken met de ondernemer zorgt voor een goede vertrouwensrelatie met uw klant. Dit leidt tot meer omzet in uw adviespraktijk. Spreekt dit u aan? Dan is de Masterclass trusted advisor de aangewezen training voor u.

Doelstelling

Tijdens de masterclass maak je kennis met theorieën, modellen en technieken die je in staat stellen om op een andere manier met je klant in gesprek te gaan. Je leert beter begrijpen hoe het businessmodel van je klant in elkaar steekt en hoe hij weer met zijn klanten omgaat. Met deze kennis word je een interessantere en waardevollere gesprekspartner en vergroot je de kans om over een breder pakket aan dienstverlening te praten.

Inhoud

Tijdens de masterclass ga je aan de slag met moderne bedrijfskundige modellen en technieken. De meerwaarde is dat door de praktische kennis van de trainer, het oefenen met modellen en concrete voorbeelden het geleerde vrijwel direct in de praktijk kan worden gebracht.

De masterclass duurt één dag en behandelt de volgende onderwerpen:

- Leer denken van buiten naar binnen
- Purpose, missie, visie
- Wat is strategie nou eigenlijk?
- Herken relevante omgevingsfactoren

- Het businessmodel
- Wat is een businessmodel en hoe werkt het?
- Businessmodel Canvas

- De klantbehoefte
- Hoe achterhaal je de behoefte van de klant?
- Hoe kun je nieuwe opportuniteiten vinden?

- Formuleren van een advies

Bestemd voor

Accountants, (belasting)adviseurs, leidinggevendenden, management/directie, kantoorleiders, relatiebeheerders en andere financieel professionals die op zoek zijn naar manieren om de relatie met hun klant te versterken en hierdoor een breder pakket aan dienstverlening te kunnen aanbieden.

Docenten

Robert van der Cruysen

Robert van der Cruysen is zelfstandig strategisch adviseur. Hij heeft ruim twintig jaar ervaring in diverse sectoren zoals de ICT, financiële dienstverlening, kapitaalgoederen en maakindustrie. In diverse management- en directierollen was hij zowel commercieel als operationeel eindverantwoordelijk en werkte hij aan het opstellen en realiseren van strategieën, reorganisaties, business development, het helpen ontwikkelen van mensen en het lanceren van nieuwe producten en diensten.

Robert van der Cruysen

Locatie

De cursus vindt plaats in Fletcher Hotel Nieuwegein-Utrecht in Nieuwegein

Adres

Fletcher Hotel Nieuwegein-Utrecht

Buizerdlaan 10

Nieuwegein

Telefoonnummer

[\(030\) 608 41 22](tel:(030)6084122)

E-mailadres

sales@fletcherhotelnieuwegein.nl

Website

<https://www.fletcher.nl>

 [Routebeschrijving](#)