

Credit Manager in één week!

**Eén hele week
opleiding met de
beste inzichten voor
Credit Managers**

Vijfdaagse opleiding

Start 1 oktober 2018

Locatie: Utrecht

Lestijden: 10.00 – 17.00 uur

1e dag maandag 1 oktober 2018

2e dag dinsdag 9 oktober 2018

3e dag woensdag 17 oktober 2018

4e dag donderdag 1 november 2018

5e dag vrijdag 16 november 2018

Informatie en inschrijven?

www.nlacademy.nl

Credit Manager in één week!

De opleiding Credit Manager in één week! Behandelt actuele theorieën, inzichten en instrumenten die van belang zijn voor het vakgebied Credit Management. In vijf inspirerende lesdagen, biedt topdocent Raimond Honig MBA diepgaand inzicht in de stappen die u kunt zetten om de brug tussen Credit Management en de rest van de organisatie te slechten. Na deelname bent u futureproof en beschikt u over alle kennis die nodig is om als Credit Manager een bijdrage te leveren aan het behalen van de strategische doelstellingen van uw organisatie.

Deze praktijkgerichte opleiding geeft de Credit Manager een holistisch beeld van alle facetten die op het brede vakgebied Credit Management van toepassing zijn. Van het maken van strategische keuzes, het inrichten van een afdeling, het op een juiste wijze inrichten van processen, het meetbaar maken van de resultaten en het inzichtelijk maken van de beheerskosten. Van kredietacceptatie tot insolventie, alle facetten zullen in hoofdlijn ruimschoots aan bod komen.

In deze tijd van snelle ontwikkelingen en grote veranderingen is het goed om af en toe pas op de plaats te maken en uzelf kritische vragen te stellen. De wereld globaliseert en digitaliseert steeds verder. Hierdoor krijgt de Credit Manager een andere plaats in de

organisatie. Waar Credit Management tot voor kort vooral een operationele rol vervulde binnen organisaties als onderdeel van de afdeling finance, zien we in steeds meer organisaties dat Credit Management strategische positie begint in te nemen. Dit vraagt van de verantwoordelijke Credit Manager andere inzichten en een andere houding. De operationele kijk dient plaats te maken voor een meer strategische kijk op het organiseren van Credit Management en haar processen. Tijdens deze weekopleiding kijkt Credit Management expert Raimond Honig MBA vanuit zijn kennis, kunde en praktijkervaring samen met u naar instrumenten die deze veranderprocessen beheersbaarder, effectiever en uiteindelijk dus ook kansrijker maken.

Voor wie bestemd?

Deze opleiding is speciaal ontwikkeld voor Credit Management professionals die zich op basis van baanbrekende managementtheorieën willen laten inspireren om het niveau van werken op hun afdeling naar een hoger plan te tillen en innovaties binnen het vakgebied aan te jagen.



Topdocent



Raimond Honig MBA

Raimond Honig is managing partner van het Credit Management Instituut en auteur van diverse Credit Managementboeken. Hij spreekt sinds de vorige eeuw op nationale en internationale congressen over het vakgebied en heeft de afgelopen vijftien jaar meer dan 30.000 cursisten opgeleid in Credit Management. Raimond studeerde opleidingskunde en behaalde cum laude zijn mastergraad in de bedrijfskunde. Daarnaast volgde hij nationaal en internationaal allerlei opleidingen en trainingen op het gebied van ontwikkeling en training, coaching, verandermanagement, Credit Management en schuldhelpverlening. Zijn voorlaatste praktijkgerichte boek "Strategisch Werkkapitaal" werd in 2014 genomineerd voor managementboek van het jaar.

Wat zeggen deelnemers uit trainingen over Raimond Honig?

*Klanttevredenheidsscore 98,1%**

"Inspirerend, Gedreven, Betrokken, Enthousiast, Energiek, Dynamisch en Positief zakelijk"

"Deze man is dé trainer op incassogebied"

"Op het vakgebied van Credit Management weet hij alles van praktijk en theorie"

"In mijn ogen is hij de credit meester"

"Deze trainer heeft verstand van zaken"

*Bron: Cedeo klanttevredenheidsonderzoek

Lesdag 1 | maandag 1 oktober 2018

Credit Management Strategisch en Holistisch bekeken

In hoeverre is het beleid van Credit Management afgestemd op de strategische doelstellingen van uw organisatie? En op welke wijze voegt u (met uw team) waarde toe aan zowel uw interne als externe klant? Als u de strategie niet op de juiste manier vertaalt naar de operatie, op welke manier verwacht u dan de doelstellingen te behalen? Naast inzicht in de diversiteit van strategieën en de wijze waarop deze operationeel vertaalt kunnen worden naar uw organisatie zal er tijdens deze eerste dag een duidelijk beeld geschetst worden van het vakgebied Credit Management en haar deelaspecten. Vanuit het ontstaan van het vakgebied wordt u meegenomen naar de verwachte veranderingen in de toekomst van het vakgebied.

Lesdag 2 | dinsdag 9 oktober 2018

Credit Management en organisatie vanuit een Lean gedachte bekeken

Nadat u strategisch de juiste koers hebt ingezet is het van belang dit op de meest effectieve manier uit te voeren in de operatie. Wat voegt waarde toe en wat niet? Is de hamvraag bij het op een LEAN manier kijken naar processen in de operatie. Hoe zijn we als organisatie in staat om op de meest effectieve, efficiënte en goedkope manier de geldgoederenstroom te optimaliseren? Wat moeten we vooral wel, maar wat vooral ook niet meer doen binnen onze discipline? Tijdens deze 2e lesdag leert u alle operationele activiteiten kritisch onder de loep te nemen en krijgt u inzichten aangereikt om “anders” met middelen, mankracht en informatie om te gaan. Na afloop kunt u direct aan de slag om met de verkregen inzichten om besparingen door te voeren en de efficiëntie te verhogen.

Lesdag 3 | woensdag 17 oktober 2018

Credit Management verbinden met de organisatie

In deze tijd van snelle ontwikkelingen en grote veranderingen is het goed om af en toe pas op de plaats te maken en uzelf vragen te stellen. Leiders van deze tijd nemen af en toe afstand om te kijken of het nog klopt waar ze mee bezig zijn, of de koers nog gelijkloopt met de strategie en of er nog waarde wordt toegevoegd aan klant en organisatie. Het gaat er om dat het spel verandert en als leider moet u mee veranderen om succesvol te blijven. Op welke manier geeft u leiding aan uw team, maar net zo belangrijk geeft u leiding aan de optimalisatie van de geldstromen en financiële risico's die daarmee gepaard gaan. Hoe geeft u leiding aan de interactie met andere afdelingen, Sales bijvoorbeeld. Het lijkt de eeuwige discussie te zijn, de spanning tussen Credit Management & Sales. De eeuwige tegenwerking en het commentaar op elkaar. Wat voedt deze discussie en hoe is de paradigmashift te

realiseren die nodig is om met elkaar samen te werken in plaats van elkaar tegen te werken? Op welke wijze is de samenwerking tussen deze twee afdelingen te bevorderen? Wat moeten we daarvoor doen en wat levert dat dan op? Op welke manier worden we aanvullend aan elkaar en dragen we zorg voor een optimaal resultaat voor de organisatie?

Lesdag 4 | donderdag 1 november 2018

Credit Management als opbrengst in plaats van kostenpost

Credit Management wordt gezien als een kostenpost. Maar is dat ook wel echt zo? De kosten die gepaard gaan met het financieren van onze klanten is in veel organisaties namelijk een onderschatte en niet nader gespecificeerde kostenpost. En waar bestaan ze uit? Via Activity Based Costing kan op dit onderdeel nauwkeurigheid en helderheid verschaft worden. Middels ABC worden deze kosten niet direct aan kostendragers zoals producten, diensten of klanten toegerekend, maar via een tussenschakel; de activiteiten. Door eerst de kosten per activiteit te specificeren en daarna de activiteiten aan de kostendragers toe te wijzen, ontstaat een gedetailleerd en nauwkeurig beeld over de werkelijke kosten van de kostendragers. Gaan we dus wel effectief met onze kosten om? Kosten die organisaties maken om de geldstromen te continueren. Met andere woorden, welke kosten maak je allemaal om de omzet die je gerealiseerd hebt ook daadwerkelijk op je bankrekening te ontvangen? Een andere belangrijk inzicht is wat het leveren op krediet nu exact uw organisatie kost zodat u op een passende wijze het bewustzijn van Sales en andere medewerkers kunt aanspreken.

Lesdag 5 | vrijdag 16 november 2018

Credit Management als verlengstuk van je organisatie

Nadat we inzicht hebben gekregen hoe we van kosten naar opbrengsten moeten gaan is het noodzakelijk te bekijken welke mogelijkheden er allemaal zijn om toegevoegde waarde voor de organisatie en haar klanten te bieden. Hoe verleiden we klanten om sneller te gaan betalen? Hoe gaan we om met alle verkregen informatie? Welke rol gaat Big Data spelen in uw organisatie? Wat zou u met Credit Marketing willen? Welke nieuwe technologieën zouden u van pas kunnen komen? Wat wordt de rol van privacy versus “Open data” systemen? Hoe ziet de Credit Managementfunctie er over 10 jaar uit?

Lesmateriaal

Tijdens de opleiding Credit Manager in één week ontvangt u zes boeken als naslagwerk. Tevens ontvangt u de sheets en artikelen die tijdens de opleiding worden gebruikt. De boeken dienen als naslagwerk en zijn bij de prijs inbegrepen. De docent verwijst tijdens de opleiding telkens naar de bijbehorende hoofdstukken. De boeken beslaan het volledige werkteur van de hedendaagse Credit Manager.

Inschrijven

Schrijf vandaag in en verzekert u direct van een plaats, vol = vol!
Online aanmelden kan ook via
www.nlacademy.nl

Vul het onderstaande formulier in, en stuur een scan hiervan naar info@nlacademy.nl

Credit Manager in één week!

Dhr.

Mevr.

* Verplicht in te vullen

Bedrijfsnaam*:

Voornaam*:

Achternaam*:

Functie*:

Email*:

Telefoon*:

Adres*:

Postcode*:

Plaats*:

Vragen en/of
opmerkingen:

Handtekening*:

Deelnamekosten

De deelnamekosten voor de opleiding bedragen € 2.495,- excl. BTW per persoon. Dit bedrag is inclusief de boeken die bij de desbetreffende lesdagen horen, consumpties en diner. Het aantal deelnemers is gelimiteerd tot 20 personen.

Annuleringsvoorwaarden

Bent u bij nader inzien helaas verhinderd? Maak dan gebruik van onze schappelijke annuleringsregeling. Tot drie weken voor aanvang van het programma kunt u geheel kosteloos (schriftelijk) annuleren. Pas daarna bent u het volledige bedrag

verschuldigd. Uiteraard kunt u zich altijd, zonder bijkomende kosten, laten vervangen door een collega.

Locatie

CMI Utrecht

Aanmelden

Internet: www.nlacademy.nl

Organisatie

Deze opleiding wordt georganiseerd door Next Level Academy i.s.m. het Credit Management Instituut.

Meer informatie

Next Level

E: info@nlacademy.nl

T: 020 - 672 13 71

CMI

E: info@cminstituut.nl

T: 079 - 343 92 56

Cedéo-erkend

Het CMI heeft voor haar opleidingen, seminars en workshops de Cedéo-certificering ontvangen. De deelnemers hebben aangegeven de events van het CMI kwalitatief zeer hoog aan te slaan.