

Masterclassreeks

De Credit Manager als Business Partner

Vijfdaagse masterclassreeks

Start op donderdag 12 mei.

Locatie: NBC Congrescentrum te Nieuwegein

Dag 1: Donderdag 12 mei 2022

Dag 2: Woensdag 18 mei 2022

Dag 3: Woensdag 25 mei 2022

Dag 4: Vrijdag 3 juni 2022

Dag 5: Donderdag 16 juni 2022

Lestijden: 10.00 – 17.00 uur

Informatie en inschrijven?

www.nlacademy.nl

De Credit Manager als Business Partner

Elke organisatie moet continu veranderen en tegelijkertijd stabiliteit nastreven, een paradoxale situatie. Zeker wanneer de noodzaak van verandering toeneemt – en dat is het geval in de vierde industriële golf – komt er spanning op de stabiliteit van de organisatie. Digitale transformatie, robotisering, artificial intelligence, blockchain, cyber risico's, privacy issues, strategische scenario's, etc. hebben grote impact op jouw rol als Credit Professional.

Van de Credit Professional wordt verwacht deze veranderingen te begrijpen en mee te bewegen. De operationele functie verandert steeds meer naar een adviserende rol. Anders gezegd mag men van de Credit Manager meer een business partner verwachten. Een business partner die zich bezighoudt met de optimalisatie van resultaten (kwaliteit, winst, cash, customer satisfaction, etc.). Die de business en de geïncasseerde cijfers volledig weet te doorgronden en zorgdraagt voor het tegengaan van waardevernietiging en het faciliteren van waardecreatie. De standaard werkzaamheden dienen inmiddels ingericht en geoptimaliseerd te zijn.

De Credit Manager als business partner hoort de business uit te dagen op andere inzichten en mogelijkheden. Dit vraagt tegelijkertijd dus een andere aanpak van de Credit Manager. Niet langer alleen maar de processen volgen en hetgeen de business hem opdraagt, maar

veel meer de sparringpartner te worden van de business. Een wezenlijk (meer)bijdrage leveren dan sec het binnenhalen van gefactureerde omzet en het beperken van de financiële risico's. Dit vraagt om gedegen kennis van data-management, bevlogen leiderschap en goede communicatieve en sociale vaardigheden. De vraag is hoe jij mee deze verandering omgaat?

Wat leer je tijdens deze masterclassreeks?

De masterclassreeks De Credit Manager als Business Partner behandelt actuele theorieën, inzichten en instrumenten die van belang zijn voor het vakgebied credit (risk) management. In vijf inspirerende masterclasses, die ook los zijn te volgen, bieden topdocenten Raimond Honig MBA, Drs. Hinrich Slobbe en Ir. Igor Wortel MBA diepgaand inzicht in de stappen die u kunt zetten om de brug tussen de organisatie en Credit Management te

slechten. Na deelname bent u future proof voor 2025 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.

Voor wie is deze masterclassreeks bestemd?

Deze vijfdaagse masterclass is niet geschikt voor elke Credit Manager. Voor een optimaal leereffect en maximale impact, is het van belang dat je beschikt over een gezonde interne drive tot samenwerken met andere professionals. Daarnaast ben je nieuwsgierig, wil je jezelf beter leren kennen, ben je gefocust op de dialoog en durf je je eigen aannames en overtuigingen ter discussie te stellen.

Op basis van een online intakegesprek vooraf zorgen wij dat je past binnen het profiel dat je nodig hebt om deze unieke masterclass succesvol te kunnen doorlopen. In deze Masterclass zorgen we dat je met een selecte groep Credit Professionals op het juiste niveau in dialoog kunt gaan over het vergroten van jouw effectiviteit als Credit Manager. Je past perfect binnen de doelgroep voor deze masterclass als je als Credit Manager minimaal vijf jaar werkervaring hebt en jezelf wilt doorontwikkelen tot een vertrouwd adviseur voor de business.

Spreekers

Raimond Honig MBA

Raimond studeerde Strategisch Bedrijfsopleiden en behaalde cum laude zijn mastergraad in de Bedrijfskunde. Raimond is Chief Operating Officer bij Masters in Finance BV. Raimond is daarnaast (deeltijd) managing partner bij het Credit Management Instituut bv in Zoetermeer. Hij schreef tot dusver zelfstandig en in co-auteurschap zeven boeken over Credit Management en communicatie, waarvan zijn voorlaatste boek een praktijkgericht onderzoek over werkkapitaal behelst. Momenteel schrijft hij in co-auteurschap aan zijn achtste boek: "De financial als Businesspartner".

Drs Hinrich Slobbe

Hinrich Slobbe studeerde bedrijfseconomie aan het HEAO, gevolgd door een doctoraal Bedrijfseconomie aan de Erasmus Universiteit in Rotterdam. Hij heeft als freelance consultant Financieel Management, Human Resource Accounting en Debiteurenbeheer gewerkt voor diverse grote nationale en internationale organisaties. Daarnaast doceert Hinrich sinds 1984 aan diverse hogescholen, Business schools en Universiteiten over de vakgebieden Financieel Management, Human Resource Accounting, Strategie en Werkkapitaal.

Ir. Igor Wortel MBA

Igor Wortel is directeur en oprichter van Phalanx en werkt sinds 1998 aan projecten in alle gebieden waar Phalanx hun diensten verlenen. Zijn technische perspectief afkomstig van een opleiding Toegepaste Aardwetenschappen aan de Technische Universiteit Delft, gecombineerd met inzichten in bedrijfseconomie die hij tijdens zijn opleiding aan de Universiteit van Amsterdam heeft opgedaan, vormen een solide basis voor succes.

Dag 1 | Donderdag 12 mei 2022

Future proof Credit Management

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.

Dag 2 | Woensdag 18 mei 2022

Boardroomtalk

In deze masterclass neemt Drs Hinrich Slobbe je mee in de verschillende elementen die nodig zijn om de juiste gesprekspartner te kunnen zijn in de directiekamer. Kennis van Financiële analyse, het kunnen denken in Businessmodellen, inzicht in het vijf krachtenmodel, wat doet cultuur in de organisatie, etc. Vanuit de vijf dimensies van waardecreatie leert Hinrich jou op de relatie te leggen tussen de waardepropositie van jouw organisatie en de financiële gevolgen daarvan, zowel in resultaat als in cash. Naast de meest gebruikte ratio's die in de bestuurskamer gebruikt worden zal ook ingegaan worden op de belangrijkste oorzaak-variabelen die bepalend zijn voor het halen van de doelstellingen. Daarbij zal gebruik worden gemaakt van het Canvas Business Model van Osterwalder. Hieruit worden tevens de KPI's afgeleid die noodzakelijk zijn creëren van optimale waarde. In dat licht zullen ook de creditmanagement kengetallen worden beoordeeld. Hoe dragen moderne technische mogelijkheden bij aan het beïnvloeden van betalingsgedrag, kredietwaardigheid en andere kritieke succesfactoren van het creditmanagement-vakgebied? Neem je belangrijkste beleidsvraagstukken mee naar de workshop en zij zullen aan een kritisch-analytische blik worden onderworpen tijdens deze action-learning workshop.

Dag 3 | Woensdag 25 mei 2022

De Matrix

In deze masterclass neemt Drs Hinrich Slobbe je mee in de vertaling van financiële doelstellingen naar praktische operationele KPI's voor de creditmanagement praktijk. Uit sessie 2 zijn een aantal dominante thema's naar voren gekomen die een doorslaggevende invloed hebben op de beroepspraktijk. Hoe kan effectief creditmanagement bijdragen aan het halen van die doelstellingen? Welke nieuwe tools zijn beschikbaar om kredietwaardigheid te beoordelen en betaalgedrag te kunnen beïnvloeden? Kan de blockchain ons helpen? Innovatieve FinTechs die het leven van de creditmanager beter maken? Nieuwe nudges om klanten tot

snellere betaling te verleiden? Kortom: hoe verandert nieuwe technologie de dagelijkse praktijk van de credit manager in het licht van de financiële en niet-financiële doelstellingen van de organisatie?

Dag 4 | Vrijdag 3 juni 2022

Gamechangers

Als mijnjingenieur probeer je vanuit de historie, de geologie, soms miljoenen jaren te verklaren tot in het allerkleinste detail en daar een optimaal proces op af te stemmen. Iedere stap in het proces telt, iedere atoom in een grondstof of diamant heeft invloed op het eindresultaat en zal dus het (mijnbouw) algoritme beïnvloeden. Vanuit die achtergrond en detailniveau kijkt Igor Wortel MBA ook naar financieel – administratieve omgevingen, probeert de historie te herleiden door vaak te starten met data-analyse en vervolgens de nieuwste technologische oplossingen toe te passen. Vanuit historische data, lokale optima, een neurale netwerk en binnenkort ook de metaverse kunnen we iteratief naar het beste resultaat toe werken. Artificiële intelligentie ('statistics on steroids'), snelle computers en nieuwe businessmodellen (bv. platforms) geven hier veel nieuwe mogelijkheden en Igor zal gedurende deze dag alle mogelijkheden laten zien, maar je gaat ook zelf aan de slag en met een afgeladen gereedschapskoffer naar huis. Direct toepasbaar in de operatie.

Dag 5 | Donderdag 16 juni 2022

Leiderschap nieuwe stijl, Zelfmanagement, één die past bij een Credit Manager als Business Partner!

Op de laatste dag van de masterclassreeks brengt Raimond Honig MBA alle aspecten bij elkaar en gaan we in samenhang kijken naar jouw uitdagingen op het gebied van leiderschap. We geven je de handvatten die je in jouw praktijk nodig hebt om een succes te maken van de verandering waar je vorm aan wilt geven en op welke manier jij waarde kan toevoegen als partner voor de business. De wijze waarop jij omgaat met jouw AQ, adaptieve intelligentie, is dé oplossing om krachtadig in het leven te staan, zowel flexibel als stabiel. AQ is dé kwaliteit die we nodig hebben om te komen tot een optimaal aanpassingsvermogen. Het geeft meer diepe voldoening, energie en leiding in ons leven.

Individuele coaching (virtueel)

Na afloop van de masterclassreeks heb je als deelnemer de mogelijkheid om jouw persoonlijke vraagstukken en uitdagingen in een virtuele sessie van een uur één op één te bespreken met Raimond Honig MBA. Jouw specifieke coachvragen kunnen betrekking hebben op onderwerpen als effectief omgaan met weerstand tegen verandering, leidinggeven aan de transformatie van jouw afdeling of creditmanagement team, het verhogen van je persoonlijke effectiviteit etc.

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

De Credit Manager als Business Partner

Dhr.

Mevr.

* Verplicht in te vullen

Bedrijfsnaam*:

Voornaam*:

Achternaam*:

Functie*:

Email*:

Telefoon*:

Adres*:

Postcode*:

Plaats*:

Vragen en/of
opmerkingen:

Handtekening*:

Deelnamekosten

De kosten voor deelname aan deze vijfdaagse masterclassreeks bedragen € 2.795 euro per persoon exclusief BTW. Dit bedrag is inclusief het uitgebreide lesmateriaal, koffie/thee, fris, vijf keer een luxe lunch en een individuele coaching sessie.

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

NBC Congrescentrum te Nieuwegein

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

Incompany

Het is ook mogelijk om dit programma op incompany basis te laten verzorgen. Neem voor meer informatie en/of een vrijblijvende offerte contact met ons op via telefoonnummer 020 – 672 1371 of per email: info@nlacademy.nl

Cedeeo-erkend

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

