

34



Expert in de mkb-accountancybranche

Een doelgerichte en praktische strategiesessie

Wat is uw visie en strategie? Heeft u hier een eenduidig antwoord op? Waarom moeten klanten juist bij u zijn en blijven? Heeft u helder hoe u uw medewerkers kunt binden en boeien? Het antwoord op dit soort vragen en de stappen die u hiervoor moet en wil zetten, zijn voor elk kantoor weer anders. U bent immers ondernemer en heeft zo uw eigen ideeën over de toekomst van uw accountantskantoor.

Traject SRA-Strategiesessie:

1. Gratis intake: waar ligt u momenteel wakker van?
Welke uitdagingen heeft u?
2. Brainstorm en prioriteiten stellen
3. Eventueel inschakelen van het SRA-netwerk:
andere kantoren delen kennis en ervaring
4. Actieplan opstellen (wie doet wat en wanneer)
5. Evaluatie en follow-up

De weg naar uw stip aan de horizon is niet altijd eenvoudig. Denk aan de (technologische) ontwikkelingen die razendsnel gaan, kwaliteitseisen die hoog zijn en personeel dat niet voor het oprapen ligt. U zult daarom moeten innoveren, de boel opschudden en af en toe kritisch naar uw organisatie kijken. Kansen signaleren in uw omgeving, bijvoorbeeld door samenwerking met externe partijen die uw organisatie en dienstverlening versterken.

De aanleiding is vaak heel verschillend

Wellicht speelt er gericht een vraagstuk, bijvoorbeeld dat u wilt groeien of dat u zoekt naar een nieuw verdienmodel. Misschien wilt u gewoon eens met elkaar brainstormen over een bepaald thema om tot nieuwe inzichten te komen. Soms is het nodig om issues te concretiseren: problemen die onder de waterspiegel lagen naar te boven halen, te benoemen en er met elkaar over spreken.

SRA is dé partij

Bent u op zoek naar een partij die u daarbij ondersteunt? Schakel dan de professionals van SRA in. Wij zijn immers expert in de mkb-accountancybranche. Wij opereren dagelijks in het hart van deze sector. Bovendien: samen met onze 370 leden beschikken wij over unieke kennis en kunde.

Maatwerk voor kleine en grote kantoren

Een strategiesessie is voor zowel grote als kleine kantoren interessant. Alhoewel de vraagstukken anders kunnen zijn, beiden moeten dealen met alle ontwikkelingen in accountancyland. Geen enkel SRA-kantoor is hetzelfde, denk alleen al aan de cultuurverschillen.

Praktische aanpak

Wij werken praktisch, actiegericht en laagdrempelig. Geen eindeloze gesprekken en ellenlange rapporten, maar een concrete aanpak! Soms is een inspiratiesessie van een halve dag al voldoende. En waar nodig gaan we de diepte in gedurende een of meerdere dagen. Voor welke vorm u ook kiest: er worden altijd stappen gezet. Hierdoor blijft een strategiesessie niet alleen bij het maken van plannen; er wordt ook daadwerkelijk direct iets mee gedaan. Wij merken dat accountantskantoren dat prettig vinden. Dat is uniek aan onze dienstverlening.



Neem voor een afspraak contact op met Judith van der Hulst of Wilma Hosang, 030 656 60 60.

Strategie: de diepte in

Een strategiesessie is altijd maatwerk. De pijlers Markt, Organisatie en Samenwerking & Innovatie vormen de basis. Op de verschillende onderdelen is verdieping mogelijk. ■

Markt

- Klantenpanels
- CRM en klantenanalyse
- Sales workshops
- Marketing- en communicatiebeleid
- Social mediabeleid
- Klanttevredenheidsonderzoek

Samenwerking & Innovatie

- High performance partnerships
- ICT
- Nieuwe diensten



Kwaliteit

- Strategiesessie Cultuur & Kwaliteit
- Best practices
- Kwaliteitsmonitor

Organisatie

- Medewerkerstevredenheids-onderzoek
- Cultuurscan
- Organigramanalyse
- Leiderschapstijl

Meer informatie?
Ga naar www.sra.nl/strategiesessie