

Met V&A
pres(en)teer
je beter!



Met V&A pres(en)teer je beter!

Beste accountant (in sp ):

Heb je je wel eens gerealiseerd hoeveel er af hangt van jouw presentatie? In Nederland ontwikkelen we ons veel minder systematisch op dit vlak dan bijvoorbeeld in de Verenigde Staten. En als er sprake is van *“room for improvement”* betekent dit waarschijnlijk ook dat je in het verleden kansen hebt gemist. Tijd dus om de schade in te halen. Of beter nog: om snel te bereiken dat jouw presentatie onderscheidend is, en daarmee kansen te creëren.

Deze flyer gaat niet over power-point presentaties, maar laat je zien op welke gebieden presentatie van uitermate groot belang is:

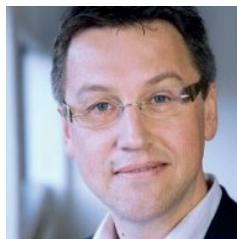
- Educatieve presentatie als je voor een interne of externe groep staat;
- Klantgerichte presentatie;
- Presentatie voor de camera;
- Presentatie in een pitch.

V&A biedt bovenstaande trainingen aan als in-house training, en via open inschrijving.

Creëer kansen door je presentatie onderscheidend te maken!



drs Alex Boxum RA EMITA
Hoofd Training en Compliance



dr Niels van Nieuw Amerongen RA
Directeur-eigenaar

Educatieve presentatie



Titel training	Educatieve presentatie
Toepassing	Accountant zijn is verbonden met "levenslang leren". We zien in de praktijk de ontwikkeling dat accountantskantoren een eigen NBA accreditatie als erkende onderwijsinstelling aanvragen. En, wat is nu gemakkelijker dan om in je eigen onderwijsinstelling gebruik te maken van interne docenten/trainers? Zij zijn immers vertrouwd met het kennis- en ervaringsniveau van de deelnemers. Zij kennen de kantooromgeving, de cliënten, en ook specifiek de leerbehoeften. Daarmee kan dus efficiënt en effectief invulling worden gegeven aan permanente educatie. Of is het "dus" wat voorbarig? Met deze training Educatieve presentatie worden interne trainers toegerust om didactisch verantwoorde presentaties te verzorgen.
Leerdoelen	• Vaardig presenteren; • Vergroten van aandacht; • Verbeteren van interactie met gebaren en intonatie; • Methodische vaardigheden; • Didactische vaardigheden.
Aantal PE uren	8
Aantal dagdelen	2 (met bij voorkeur een tussenliggende periode van twee weken)
Vorbereiding	Voorafgaand aan de training wordt een korte opdracht verstrekt, die na de eerste training wordt uitgewerkt.
Trainer	Marco de Bruin Het trainen is Marco op het lijf geschreven, omdat alles uit zijn carrière hierin samenkomt en hij heel graag met mensen werkt. Hij heeft een scherpe blik, goede oren en kan heel snel schakelen om het beste uit de deelnemers te halen. Het is een feest om met hem te werken.



Klantgerichte presentatie

Titel training Klantgerichte presentatie

Toepassing Accountant zijn betekent dagelijks aan de slag voor je klanten. Enerzijds vanuit de objectieve grondhouding, anderzijds vanuit het leveren van toegevoegde waarde. Het willen leveren van toegevoegde waarde betekent nog niet dat de klant dit ook ziet (perceptie). En daar speelt klantgerichte presentatie een cruciale rol in. Inhoudelijke kwaliteit en presentatiekwaliteit vormen hét tandem voor vervolgopdrachten!

Leerdoelen

- Methodische vaardigheden;
- Overtuigend presenteren van een offerte;
- Overtuigend presenteren van een onderzoek (management letter, accountantsverslag);
- Oprechte interactie met de klant;
- Aanprijzen van producten.

Aantal PE uren 8

Aantal dagdelen 2 (met bij voorkeur een tussenliggende periode van twee weken)

Vorbereiding Voorafgaand aan de training wordt een korte opdracht verstrekt, die na de eerste training wordt uitgewerkt.

Trainer Marco de Bruin

Het trainen is Marco op het lijf geschreven, omdat alles uit zijn carrière hierin samenkomt en hij heel graag met mensen werkt. Hij heeft een scherpe blik, goede oren en kan heel snel schakelen om het beste uit de deelnemers te halen. Het is een feest om met hem te werken.



Camera vaardigheden



Titel training

Camera vaardigheden

Toepassing

Accountant zijn is ook: bij blijven met de ontwikkelingen in technologie. Waarschijnlijk ben je al lang actief op de *social media*, heb je een internet site, of ben je op andere wijze digitaal zichtbaar voor je netwerk. Accountants kruipen steeds meer uit hun schulp en durven nu ook vaker korte filmpjes op het web te plaatsen. Deze training is vooral bedoeld voor accountants die op dit terrein geen enkele ervaring hebben. Maar we zien in de praktijk ook regelmatig filmpjes voorbij komen van accountants die een verdere professionaliseringsslag kunnen gebruiken, waar een bestaand filmpje eerder afbreuk doet aan je *personal branding* dan dat het je ondersteunt.

Leerdoelen

- Vanuit enthousiasme voor de camera staan;
- Gebruik van variatie om helderheid en aandacht te vergroten;
- Activeren van de kijker;
- Tools om een filmpje vorm te geven;
- Een filmpje kunnen maken met eenvoudige middelen.

Aantal PE uren

8

Aantal dagdelen

2 (met bij voorkeur een tussenliggende periode van twee weken)

Vorbereiding

Voorafgaand aan de training wordt een korte opdracht verstrekt, die na de eerste training wordt uitgewerkt.

Trainer

Marco de Bruin

Het trainen is Marco op het lijf geschreven, omdat alles uit zijn carrière hierin samenkomt en hij heel graag met mensen werkt. Hij heeft een scherpe blik, goede oren en kan heel snel schakelen om het beste uit de deelnemers te halen. Het is een feest om met hem te werken.



Pitch vaardigheden

Titel training

Pitch vaardigheden

Toepassing

Accountant zijn betekent ook in enkele zinnen kunnen uitleggen wat je doet en waar je voor staat. Hoe vaak komt het niet voor dat je op een verjaardag gevraagd wordt wat je voor de kost doet? In deze tijd van boekhoudschandalen geen prettige vraag om onvoorbereid te beantwoorden. Maar je kunt ook in meer professionele settings gevraagd worden jezelf te presenteren of zelfs te verkopen. Het is dan vaak er op of er onder, wel of geen opdracht, wel of geen lange termijn relatiepotentieel. Kortom, een essentieel thema, waarin je je kunt en ook moet ontwikkelen.

Leerdoelen

- Presenteren van jezelf en/of de organisatie;
- Structureren van je elevator pitch;
- Oefenen van je pitch;
- Aandacht vasthouden;
- In 30 seconden je propositie doen;
- Pitchen bij netwerk bijeenkomsten.

Aantal PE uren

8

Aantal dagdelen

2 (met bij voorkeur een tussenliggende periode van twee weken)

Vorbereiding

Voorafgaand aan de training wordt een korte opdracht verstrekt, die na de eerste training wordt uitgewerkt.

Trainer

Marco de Bruin

Het trainen is Marco op het lijf geschreven, omdat alles uit zijn carrière hierin samenkomt en hij heel graag met mensen werkt. Hij heeft een scherpe blik, goede oren en kan heel snel schakelen om het beste uit de deelnemers te halen. Het is een feest om met hem te werken.



Met V&A pres(en)teer je beter!



- Bestaande relaties van V&A komen in aanmerking voor 10% vaste klantenkorting.
- Bij aanmelden van twee of meer deelnemers krijg je bij open inschrijvingen 5% extra korting. Deze korting geldt ook indien je jezelf voor meerdere trainingen aanmeldt.
- Wij brengen je de kosten voor de training in rekening op de trainingsdag of kort daarna.
- Wij hanteren een betalingstermijn van 14 dagen.
- Je kunt je voor open inschrijvingen aanmelden via onze website:
www.vna-aa.nl/training/open-inschrijvingen

We zijn je graag van dienst met een verkennend gesprek over opleidingsbehoefte of specifieke invulling van een training. Zo doende kunnen we deze training nog beter afstemmen op je wensen.

V&A Opleiding & Training

Straat	Jonckerweg 15
Postcode	2201 DZ
Plaats	Noordwijk
Telefoon	071 361 58 00
Internet	www.vna-aa.nl

Alex Boxum	06 57 04 43 92	alex@vna-aa.nl
Niels van Nieuw Amerongen	06 22 23 29 96	niels@vna-aa.nl



www.vna-aa.nl