CONCEPT

الشريك المالي للأعمال: الرؤى التجارية والتأثير في مديري الموازنات وبناء المصداقية

الشريك المالي للأعمال: الرؤى التجارية والتأثير في مديري الموازنات وبناء المصداقية

مقدمة:

يتعثر دور الشريك المالي للأعمال حين يبقى المحاسب في موقع إعداد التقارير فقط، فيتسلم مديرو الموازنات جداول انحرافات لا يقرؤونها، وتتخذ القرارات قبل استشارة الإدارة المالية، ويصل التحدي البناء متأخرا فلا يغير شيئا. تعد هذه الدورة من كور كونسبت المحاسبين والمديرين الماليين للعمل كشركاء استراتيجيين للأعمال، يقرؤون نموذج العمل ومحركات القيمة، ويحولون البيانات المالية إلى رؤى تجارية، ويناقشون قادة العمليات ويؤثرون فيهم بمصداقية. ويتدرب المشاركون على حوارات شراكة واقعية ليخرجوا بخطة الشراكة المالية مع الأعمال لمجال العمل الذي يدعمونه.

أهداف الدورة:

- تحديد تفويض الشريك المالي وصلاحياته في القرار والخدمات المتفق عليها مع مجال العمل الذي يدعمه
- رسم نموذج العمل ومحركات القيمة واقتصاديات الوحدة لمجال العمل المدعوم وربطها بالمؤشرات التي يتابعها القادة
- تحويل الحسابات الإدارية والبيانات التشغيلية إلى حزم رؤى تجارية برسالة واضحة وإجراء موصى به
- صياغة الأسئلة وتقديم المشورة حول مقترحات التسعير ومراجعات الربحية وطلبات الاستثمار والتوظيف قبل رفعها للاعتماد
- مناقشة مديري الموازنات والقادة من غير المتخصصين في المالية والتأثير فيهم باستخدام خرائط أصحاب المصلحة وأساليب الأسئلة والحوار المنظم
- تصميم نموذج تشغيل للشراكة المالية داخل الفريق المالي يشمل توصيف الأدوار وقائمة الخدمات وتحرير الطاقة الاستيعابية وتطوير الكفاءات

الفئة المستهدفة:

- المديرون الماليون المسؤولون عن دعم وحدة أعمال أو إدارة أو منطقة في الأداء ودعم القرار
- المحاسبون الإداريون والمراقبون الماليون المنتقلون من إعداد تقارير نهاية الفترة إلى العمل الاستشاري مع الأعمال
- محللو ومديرو التخطيط والتحليل المالي الذين يعرضون التوقعات ورؤى الأداء على فرق القيادة التشغيلية
- موظفو المالية التجارية الذين يراجعون مقترحات التسعير والعقود والعملاء مع مديري المبيعات والعمليات
- قادة الفرق المالية المسؤولون عن بناء قدرات الشراكة مع الأعمال داخل فرقهم

محاور الدورة:

اليوم 1: دور الشريك المالي للأعمال وتفويضه

- مسجل النتائج والمستشار والشريك: طيف أدوار الإدارة المالية
- ميثاق تفويض الشريك المالي وصلاحيات القرار
- التقييم الذاتي لنضج الشراكة مقارنة بإدارات مالية مماثلة
- تدقيق توزيع الوقت: إعداد التقارير مقابل الرؤى مقابل المشورة
- ملخص مجال العمل المدعوم: القادة والأولويات ونقاط الألم

اليوم 2: قراءة نموذج العمل ومحركات القيمة

- تطبيق Business Model Canvas مخطط نموذج العمل على مجال العمل المدعوم
- شجرة محركات القيمة من الروافع التشغيلية إلى الربح والنقد
- اقتصاديات الوحدة: الإيراد والهامش والتكلفة لكل عميل أو طلب أو حالة
- اختيار المؤشرات الاستباقية واللاحقة للوحات المتابعة التشغيلية
- إشارات المنافسين والسوق التي تحرك الأرقام

اليوم 3: تحويل البيانات المالية إلى رؤى تجارية

- اختبار ماذا يعني ذلك: من التعليق على الانحرافات إلى الأثر على الأعمال
- Pyramid Principle مبدأ الهرم وهيكل SCQA لصياغة الرسائل المالية
- تصميم حزمة رؤى من صفحة واحدة برسوم بيانية قائمة على الاستثناءات
- قائمة مراجعة مقترحات التسعير: الحجم والهامش ورد فعل العملاء
- أسئلة مناقشة طلبات الاستثمار والتوظيف واختبارات الأدلة

اليوم 4: التأثير والتحدي البناء والمصداقية مع مديري الموازنات

- مصفوفة النفوذ والاهتمام لأصحاب المصلحة وخطة العلاقات
- حوارات التحدي البناء باستخدام الأسئلة المفتوحة والاستقصائية
- التعامل مع الرفض وتحيز التفاؤل وتضخيم الاحتياطيات في مراجعات الموازنة
- شرح المالية للقادة من غير المتخصصين دون مصطلحات فنية
- الاستقلالية مقابل الشراكة: إدارة التوتر بين الرقابة والدور الاستشاري

اليوم 5: نموذج تشغيل الشراكة وتمارين لعب الأدوار

- قائمة خدمات الشراكة المالية وتقويم التواصل مع الأعمال
- توصيف الأدوار وإطار الكفاءات وتحرير الطاقة الاستيعابية من إعداد التقارير
- لعب أدوار: مناقشة مدير موازنة حول توقع بتجاوز الإنفاق
- لعب أدوار: تقديم المشورة لمدير مبيعات حول طلب خصم
- صياغة خطة الشراكة المالية مع الأعمال ومراجعتها مع الزملاء

المهارات التي ستكتسبها:

- تحليل نموذج العمل
- رسم محركات القيمة
- سرد الرؤى التجارية
- مناقشة المقترحات واختبار الأدلة
- التأثير في أصحاب المصلحة
- التواصل المالي مع غير المتخصصين
- تصميم نموذج تشغيل الشراكة
- الشك المهني في الأدوار الاستشارية

لماذا تحضر هذه الدورة:

- الخروج بخطة الشراكة المالية مع الأعمال تشمل التفويض وخريطة أصحاب المصلحة وحزمة الرؤى وتقويم الخدمات
- التدرب على حوارات صعبة مع مديري الموازنات وحول التسعير مع تلقي الملاحظات قبل خوضها في العمل
- استبدال جداول الانحرافات بحزم رؤى موجزة يتصرف بناء عليها قادة العمليات
- مقارنة ممارسات الشراكة مع زملاء ماليين من قطاعات التصنيع والخدمات والقطاع العام والتجزئة

الخاتمة:

الشراكة المالية مع الأعمال مجموعة من العادات والمهارات وليست مسمى وظيفيا. تنتقل الدورة من دور الشريك وتفويضه، إلى قراءة نموذج العمل ومحركات القيمة، ثم تحويل الأرقام إلى رؤى تجارية وتقديم المشورة حول مقترحات التسعير والاستثمار والتوظيف. وتبني بعد ذلك مهارات التأثير والتحدي البناء والتواصل التي تمنح الشريك المالي مصداقيته، وتختتم بتمارين لعب الأدوار وخطة الشراكة المالية مع الأعمال التي يطبقها المشاركون مع مجال العمل الذي يدعمونه.