

COMO VENDER

Contabilidade Consultiva

eGestor 

Sumário

Prefácio	01
1. O que é contabilidade consultiva	02
2. Qual o objetivo da contabilidade consultiva	03
3. Como fazer a contabilidade consultiva?	05
4. O que a contabilidade consultiva exige do profissional?	06
5. Como a contabilidade consultiva pode ajudar	07
5.1. Para a empresa	07
5.2. Para o contador	09
6. Como vender contabilidade consultiva	11
7. O que o contador consultivo pode oferecer	13
8. Como fazer a divulgação desse serviço	14
9. O fim da contabilidade que você conhece	17
10. Conclusão	18

Prefácio

A contabilidade consultiva está se estabelecendo com força no mercado. Mais do que um conceito, trata-se de um novo jeito de oferecer o serviço de contabilidade, diferente do que a maioria dos profissionais e empresários conhecem e acreditam que deva ser. A alteração ocorre devido às próprias exigências do mercado, das empresas que contratam e também dos contadores que precisam se reinventar e fugir do óbvio, oferecendo mais, claro, e faturando mais também.

Se você deseja saber como vender a contabilidade consultiva, sua importância, vantagens e como é possível aplicá-la no trabalho que você oferece aos seus clientes e empregadores poderá tirar todas as suas dúvidas ao longo deste livro.



O que é contabilidade consultiva

Contabilidade consultiva é uma abordagem diferente da atividade exercida pelo contador. É oferecer ao cliente ou empresa empregadora muito mais do que aqueles serviços básicos e burocráticos que, apesar de importantes, falam muito pouco sobre a capacidade do contador.

Em outras palavras, é trabalhar a contabilidade não como um profissional que cumpre tabela, que apresenta números e relatórios frios. Mas, transformar tudo isso em estratégia, tornando-se um braço direito do gestor, ajudando-o a alcançar os tão sonhados objetivos dentro da empresa.

A contabilidade consultiva faz parte de um processo de gestão financeira, com todas as suas particularidades e desafios. Afinal, contabilidade e sucesso financeiro estão interligados. Um depende do outro desde a concepção de um negócio. Nada mais justo que ambos continuem caminhando lado a lado.



2

Qual o objetivo da contabilidade consultiva

O objetivo principal da contabilidade consultiva é ajudar o dono de uma empresa a tomar as melhores decisões com base nos conhecimentos técnicos e conhecimento de mercado, pertencentes ao contador, que atuará como um auxiliar no gerenciamento do negócio.

Na prática, é se tornar um consultor contábil, oferecendo serviços mais amplos, complexos, diversificados e, claro, interessantes e indispensáveis ao cliente.

Mas, de onde surgiu a ideia de uma contabilidade consultiva? Esse já não é o papel de um contador?

De fato, o curso de Ciências Contábeis possui um cronograma com disciplinas que envolvem diversos tipos de gestão que deveriam ser utilizadas de uma maneira mais aprofundada. Mas, na prática não é bem isso que acontece.

Para muitas empresas, e também para muitos profissionais, o contador continua sendo aquele que faz cálculos de tributos, que ajusta folha de pagamentos, que trabalha em cima de notas fiscais, boletos, que emite declarações, faz balancetes e mais um grande volume de atividades burocráticas e operacionais.

Um típico contador tradicional, cujo papel é manter a empresa em dia com as questões legais e fiscais exigidas pelo governo. Tudo isso é válido, importante e necessário, óbvio. Mas, também está muito aquém do que o contador moderno pode oferecer a um negócio.

A verdade é que a contabilidade que conhecemos hoje já não é suficiente e cabe ao profissional da área encontrar maneiras de se adequar às novas exigências do mercado.





Como fazer a contabilidade consultiva?

A resposta é simples, porém exigente na prática. O contador já é aquela pessoa que tem contato direto, frequente e profundo com as finanças de uma empresa. Ele conhece os registros, as entradas e saídas e todas as outras movimentações financeiras que acontecem.

Desta forma, o que ele deve fazer é analisar todas essas transações, estudar as movimentações, saber interpretar o significado de tudo aquilo e apresentar ao cliente as suas impressões, com base nas necessidades do negócio naquele momento.

Percebe a diferença na prática entre a contabilidade tradicional e a contabilidade consultiva? Como dissemos, parece simples porque, afinal de contas, o contador trabalha diariamente com esses dados, conhece o processo de gestão financeira da empresa, está por dentro de tudo. Por outro lado, é desafiador porque exige do profissional um comportamento arrojado, moderno, inovador, diferente do que ele é acostumado a fazer e também do que a empresa é acostumada a receber.

Claro que é possível que muitos contadores já façam a contabilidade consultiva, seja de forma consciente ou não, mas a maioria permanece no modelo tradicional de trabalho. E assim, eles perdem a oportunidade de oferecer mais e ganhar mais também.

A contabilidade consultiva tira o profissional da zona de conforto, exigindo dele habilidades que provavelmente não tenham sido estimuladas nos últimos anos de trabalho.

4

O que a contabilidade consultiva exige do profissional?

As atividades básicas e tradicionais do contador não serão deixadas de lado. Pelo contrário, serão aprimoradas em benefício da organização. Mas, para isso, o contador precisa apresentar ou desenvolver habilidades e conhecimentos, como:

- Proatividade;
- Organização;
- Antecipação de resultados;
- Conhecimentos sólidos sobre sistema financeiro;
- Conhecimentos sobre técnicas de gestão;
- Conhecimentos sobre funcionamento de consultoria e assessoria financeira e contábil;
- Atualização constante sobre novos modelos de negócios;
- Conhecimento sobre ferramentas e sistemas que facilitam a gestão financeira;
- Empreendedorismo e suas variações, um conhecimento importante para conhecer o modelo de gestão de outros negócios e para entender o próprio trabalho dali em diante.

5 Como a contabilidade consultiva pode ajudar

A contabilidade consultiva é um modelo diferente de negócio, é uma alternativa de gestão que gera mais proximidade entre o dono de uma empresa e o seu contador. O profissional deixa de ser um mero executor de atividades rotineiras e passa a ser um orientador, um consultor com capacidade de gestão.

E o quanto isso é vantajoso para a empresa e para o próprio contador? As vantagens são inúmeras, como veremos com mais detalhes a seguir.

Para a empresa

É importante que o contador tenha clareza de todas as vantagens que ele pode oferecer à empresa, como, por exemplo:

Consultoria individual e personalizada

Cada consultoria desempenhada pelo contador acontece de forma única, de acordo com as necessidades de cada empresa. Esse é o sentido da contabilidade consultiva. Não se trata de oferecer um serviço padronizado, mas estabelecido conforme as características de cada cliente.

Maior domínio do negócio

A maioria dos gestores não têm noção do que acontece, de fato, em um setor contábil. Muitos estão preocupados em cumprir o que as leis fiscais exigem. Com a contabilidade consultiva, o gestor aprende mais sobre a área. Não quer dizer que ele deva saber de tudo, dominar todos os setores.

Este não é o objetivo, mas aprender a usar as informações do setor contábil e financeiro a favor da empresa, de forma estratégica e não encarando-o apenas como um cumpridor de metas e prazos.

Decisões mais assertivas e direcionadas

Já pensou o que o seu cliente faz com todos os relatórios e pareceres que ele recebe de você, contador? Não seria melhor se todos esses números viessem acompanhados de opiniões, conselhos e sugestões positivas para a empresa?

O objetivo da contabilidade consultiva é dar ao gestor o poder de trabalhar de forma mais segura, sabendo com clareza quais passos ele está dando e por que é necessário seguir aquele caminho. Isso só é possível com conhecimento prático e bem orientado de quem realmente entende do assunto.

Redução de custos e de erros

A contabilidade consultiva também tem a ver com apresentar e sugerir sistemas, softwares e demais ferramentas tecnológicas e de automação que facilitem a vida do gestor e de todos os outros colaboradores da empresa. A ideia é aumentar a produtividade, reduzindo custos e minimizando erros.

Acompanhamento mais próximo

De acordo com pesquisas realizadas constantemente pelo Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), mais de 50% das pequenas empresas decretam falência nos primeiros anos de existência por problemas no setor financeiro do negócio.

Esses problemas incluem baixa no faturamento e no lucro, falta de capital de giro, falta de domínio sobre as finanças da empresa, inadimplência após aquisição de empréstimos e financiamentos. O quanto essa situação poderia ser diferente se essas empresas tivessem uma consultoria financeira mais aprofundada?

Para o contador

Se, para as empresas, a contabilidade consultiva é essencial, para o contador não é diferente. Mais do que importante, ela é extremamente necessária, especialmente porque é disso que depende a sua carreira e a sua satisfação pessoal e financeira.

Maior valorização da profissão

A contabilidade consultiva amplia a valorização do contador, uma vez que dá a ele um perfil mais estratégico e menos operacional. Ele deixa de ser aquele que gerencia notas fiscais para ser aquele que auxilia o gestor na tomada de decisões.

Mais chances de se colocar no mercado de trabalho

O mercado está aquecido para contadores que possuem uma visão mais ampla e aprofundada a respeito de gestão empresarial, sem deixar de lado as responsabilidades do setor contábil. E essa necessidade é presente em empresas de todos os portes e todos os nichos.

Muitos gestores sentem a necessidade de um trabalho mais pessoal do seu contador, um serviço mais elaborado e com foco em resultados. E, claro, esses empresários estão dispostos a pagar a mais por um trabalho mais orientado, uma consultoria mesmo. Basta saber como fazer.

Ganhos maiores e melhores

Se o contador oferece mais serviços, conseqüentemente ele recebe mais por isso também. Desta forma, ele consegue escalar os seus ganhos, oferecendo um plus nas tarefas, algo a mais do que a maioria dos contadores fazem no dia a dia. O trabalho é valorizado e o seu salário também.

Retenção de clientes

Se o contador oferece mais serviços, conseqüentemente ele recebe mais por isso também. Desta forma, ele consegue escalar os seus

ganhos, oferecendo um plus nas tarefas, algo a mais do que a maioria dos contadores fazem no dia a dia. O trabalho é valorizado e o seu salário também.

Aumente o portfólio dos seus serviços e ofereça uma ferramenta de gestão online e conquiste mais retenção!



**Conhecer o
eGestor agora**



Como vender contabilidade consultiva

O primeiro passo para oferecer o seu serviço de consultor consultivo é tendo clareza do que você deseja e do que você oferece. Para isso, é preciso reunir conhecimento suficiente sobre o tema, além de habilidades técnicas e aprofundadas sobre o assunto.

Estruturar o seu próprio escritório

Seja você o seu caso de sucesso. Muitas empresas sequer sabem o que, de verdade, acontece em um setor de contabilidade e o que é possível fazer com aquelas informações geradas a partir das movimentações realizadas.

O seu papel é mostrar isso a elas. E nada melhor do que mostrar, na prática, o que já deu certo. É claro que nem todos os empresários estarão dispostos a aprender ou pagar mais por um serviço do tipo, mas certamente você encontrará alguém com essa necessidade.

Ainda incluso neste item está o uso de ferramentas e equipamentos que possam modernizar e aperfeiçoar o seu trabalho. Não que isso seja um requisito indispensável, mas é importante ter essa etapa em mente para implantar logo que possível.

Comece com pequenas mudanças no setor contábil do cliente

Se você, contador, já atende alguns clientes, comece sugerindo alterações no sistema de trabalho da empresa e explique os benefícios dessa mudança. É uma maneira de educar o cliente e mostrar que você tem autoridade sobre o assunto e conhecimento de sobra para oferecer.

Desenvolva um BPO (Business Process Outsourcing)

O BPO nada mais é do que a terceirização de determinados processos importantes para uma empresa, mas que não precisam manter com ela uma relação fixa de trabalho. Normalmente, é implementado em setores mais burocráticos e operacionais, como limpeza, TI, alimentação e contabilidade.

É uma alternativa para realizar a contabilidade consultiva, incluindo-a dentro de um pacote de serviços ofertados pelo BPO. Esse pacote deve ser produzido de acordo com o porte de cada empresa e também com a necessidade. Ou seja, devem ser personalizados.

O BPO é uma estratégia de negócio que vem dando muito certo porque é muito vantajoso para ambas as partes interessadas: empresa e contador. Para a empresa é interessante porque ela não precisa manter em seu quadro de funcionários um profissional cuja atividade só é necessária de forma esporádica.

É mais barato contratar um serviço prestado apenas quando for realmente preciso, sem a necessidade de assumir vários tipos de encargos envolvidos em relações vinculadas pelo estilo CLT de contratação, por exemplo.

Ao mesmo tempo, o BPO também é importante para a empresa contratada porque ela não precisa se limitar a um único cliente, pode escalar os seus ganhos, aumentando o pacote de serviços e faturando muito mais no final do mês, se comparado ao que ganharia se fosse um funcionário com contrato fixo.



O que o contador consultivo pode oferecer

Algumas sugestões de tarefas executadas pelo contador consultivo:

- Oferecer o serviço contábil, de forma aprofundada;
- Alinhar as ações junto ao empresário, entendendo os objetivos do gestor;
- Participar da construção de estratégias com foco no alcance de resultados globais dentro da empresa;
- Atuar como consultor financeiro analisando fluxo de caixa e orçamento;
- Analisar as movimentações financeiras e fazer diagnósticos;
- Auxiliar o gestor na tomada de decisões com base nos dados levantados por ele;
- Oferecer a terceirização de serviços contábeis e serviços que auxiliem na gestão do negócio (BPO).



Como fazer a divulgação desse serviço

Tudo bem, mas como é possível divulgar o serviço de consultor consultivo? Bom, existem inúmeras formas de promover o seu trabalho. Veja algumas dicas.

Elabore um plano de trabalho

É preciso ter uma proposta bem definida para não hesitar na hora de divulgar o seu trabalho. O que é importante saber:

- O que você faz? Qual é o seu serviço? O que você oferece?
- Quanto você cobra? E como pode ser feito esse pagamento?
- Quais são os resultados esperados?
- Do que você precisa para trabalhar e entregar o resultado?
- Qual é a participação do cliente nessa parceria?
- Qual a previsão de alcance de resultados?
- O que não faz parte do seu pacote de serviços?
- Quais são as vantagens que a contabilidade consultiva tem para oferecer ao cliente?
- Quais experiências de sucesso você tem para apresentar? Ou, quais conhecimentos técnicos você possui que o tornam capaz de realizar tal propósito?

Ofereça o seu trabalho para seus atuais clientes

Se você já tem alguns clientes como contador, chegou a hora de mostrar outros serviços mais específicos. Como dissemos lá atrás, promova pequenas mudanças, ofereça uma amostra do seu trabalho e, quando oportuno, apresente uma proposta.

Ofereça o seu trabalho para quem não é cliente

Use a sua proposta comercial de trabalho e envie para clientes em potencial. Mas, antes, estude cada um destes clientes com os quais você gostaria de trabalhar, entenda as suas necessidades e personalize o contato de acordo com o perfil de cada um deles.

Muitas empresas nem sabem que precisam de um trabalho mais apurado do contador, como já foi dito aqui. Elas só sabem que precisam de ajuda, às vezes estão insatisfeitas com o contador atual, mas não imaginam de que forma podem mudar essa situação. Mostre a elas como fazer.

Desenvolva um trabalho de qualidade

Um serviço bem feito é a melhor divulgação possível para a sua profissão. É através dele que você coleciona boas experiências, cria os seus cases de sucesso, fideliza clientes e recebe indicações de muitos outros. Defina o que você pode oferecer e faça da melhor forma possível.

Participe de grupos de contadores

Em grupos de aplicativos de mensagens, nas redes sociais ou, de forma física, entre amigos contadores, fale mais sobre a contabilidade consultiva. Faça com que as pessoas saibam o que você oferece. É uma maneira excelente de trocar informações, compartilhar conhecimento e também descobrir novas oportunidades de trabalho.

Use o LinkedIn para buscar oportunidades e prospectar clientes

A rede social corporativa é um dos melhores lugares na internet para divulgar o seu trabalho, conhecer colegas de profissão, manter uma boa rede de contatos e, claro, prospectar clientes. Observe as vagas, os requisitos, o que cada empresa precisa e candidate-se oferecendo o seu diferencial.

Use o poder do marketing digital

O mundo digital faz parte da vida de todo mundo e isso não é mais novidade para ninguém. Divulgar seu trabalho na internet é, portanto, uma das melhores maneiras de se posicionar no mercado, gerar autoridade no assunto, educar o seu cliente e, trazê-lo até você.

Além do LinkedIn, crie um perfil na rede social de sua preferência, como o Instagram, por exemplo. É uma das mais populares e usadas na atualidade, principalmente por clientes em potencial, como pequenas e médias empresas.

Crie um calendário de postagens, com assuntos relacionados à sua área e ao seu trabalho. O intuito é fazer com que as pessoas conheçam e compreendam a importância da sua atividade. Seja frequente nas postagens e interaja com todos que entrarem em contato com você.

E, claro, esteja pronto para divulgar os seus serviços, sem exageros. A ideia não é criar um perfil de vendas, mas um canal de contato e relacionamento com o seu futuro cliente.



O fim da contabilidade que você conhece

Recentemente, foi lançada uma pesquisa que sugere o desaparecimento de algumas profissões, dentre elas, a do profissional responsável pelo cálculo de impostos e demais serviços contábeis de uma empresa, ou seja, um contador.

De acordo com tal pesquisa, a grande maioria dos serviços burocráticos e operacionais desenvolvidos por este profissional seriam facilmente desempenhados por um sistema de automação. E, assim, como aconteceram com outras profissões, a de contador seria extinta em um futuro muito próximo.

Mas, será que isso tem fundamento? Não, a contabilidade e a profissão de contador não vão acabar. O que vai acontecer, e já está acontecendo, é a transformação dessa profissão a partir da modernização de todas as suas ações, incluindo a relação do profissional com a empresa.

O contador da atualidade é mais humano, tem foco na satisfação do seu cliente, ocupa uma posição mais atuante e ainda mais fundamental no desenvolvimento de um negócio. Portanto, não é o fim da profissão de contador que está próximo, mas sim o jeito de fazer contabilidade.



O

Conclusão

A contabilidade consultiva pode ser encarada como uma contabilidade tradicional mais evoluída. Permanece sendo um pilar essencial na construção e na evolução de qualquer empresa, mas se torna ainda mais importante porque serve de guia e de orientação para que o gestor dê passos mais coerentes, seguros, honestos e sustentáveis rumo ao seu objetivo dentro do seu negócio.

A contabilidade consultiva é um apoio, um modelo diferente de gestão que reúne todas as condições para ser um sucesso, desde que as duas partes envolvidas saibam estabelecer essa relação de parceria, baseada em conhecimento, confiança e objetivos alinhados. Desta forma, o contador passa a ocupar realmente o espaço que lhe cabe em uma empresa, tornando-se essencial de verdade e longe de ser fadado ao fracasso ou ao sumiço.

Conheça o primeiro sistema de gestão 100% online do Brasil e ofereça Contabilidade Consultiva aos seus clientes.

**Quero conhecer
grátis o eGestor**





www.egestor.com.br

Para mais materiais exclusivos, siga:



Zipline Tecnologia Ltda. Rua do Acampamento nº 380 - Salas 1, 2 e 3 - Centro -
Santa Maria - RS - 97050-002
Ligue: 0800 603 3336 ou [clique aqui e consulte o telefone da sua localidade.](mailto:atendimento@zipline.com.br)
atendimento@zipline.com.br
© 2021 eGestor - Sistema Online de Gestão Empresarial