

«Управленческое консультирование как востребованная интеллектуальная услуга»

Как организована работа в консультационных компаниях, как они находят клиентов и оказывают услуги?



Карабанов Борис
17 декабря 2020 г.

Давайте познакомимся!



Карабанов Борис

- бизнес-коуч для первых лиц;
- бизнес-консультант по диагностике, проектированию и оптимизации систем управления
- бизнес-тренер по проведению обучающих курсов
- методолог, автор книг и публикаций по управлению
- стаж в консалтинге 20+ лет
- член Национальной Гильдии Профессиональных Консультантов



О компании



Компания основана в 1996 г. в г. Санкт-Петербурге

Технология вашего успеха!



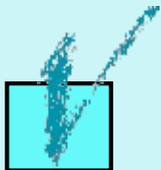
Направления деятельности



Бизнес-обучение



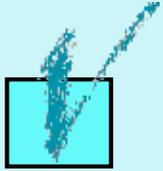
Направления деятельности



Разработка и внедрение типового программного обеспечения (ПО)



Направления деятельности



Консалтинг - проектирование/оптимизация и автоматизация систем управления



Линейка типовых услуг



Система Управления

	<u>Управление изменениями</u>	<u>Стратегическое управление</u>	<u>Управление организационным развитием</u>	<u>Управление финансами</u>	<u>Управленческий контроллинг</u>	<u>Управление проектами</u>	<u>Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM)</u>
Краткое содержание	Проектирование и внедрение процесса постоянного совершенствования организации	Управление по целям с помощью карты сбалансированной системы показателей и контроллинга	Проектирование, реструктуризация и развитие организационной структуры	Управление финансами с помощью технологии бюджетного управления, а также согласно международным стандартам (МСФО, GAAP)	Система учета, планирования, контроля и анализа на основе бизнес-целей и показателей бизнес-процессов	Корпоративная система управления сроками, ресурсами и работами в рамках проектной деятельности	Проектирование и внедрение системы управления взаимоотношениями с клиентами (управление продажами, маркетингом, сервисом)
Семинары-тренинги	Семинар-тренинг: Управление изменениями	Семинар-тренинг: Стратегическое управление на основе ССП и контроллинга	Семинар-тренинг: Постановка организационного управления	Семинар-тренинг: Бюджетное управление; Семинар-тренинг: Управленческий учет и отчетность по корпоративным стандартам; Семинар-тренинг: Управленческий учет и отчетность по МСФО; Семинар-тренинг: Управленческий учет и отчетность по GAAP	Семинар-тренинг: Управленческий контроллинг через управление бизнес-процессами	Семинар-тренинг: CRM-система; управление отношениями с клиентами	
<u>Курсы</u> Повышения Квалификации		Курс Повышения Квалификации. Эксперт: «Стратегическое Управление (ССП): Постановка и Автоматизация»		Курс Повышения Квалификации. Эксперт: «Бюджетное Управление: Постановка и Автоматизация»	Курс Повышения Квалификации. Эксперт: «Управленческий Контроллинг: Постановка и Автоматизация»	Курс Повышения Квалификации. Эксперт: «Управление Проектами: Подготовка к сертификации PMP» Курс Повышения Квалификации. Эксперт: «Управление Проектами: Постановка и Автоматизация»	
Методические продукты				Методика. «Пять шагов к совершенству: Бюджетирование»	Методика. «Пять шагов к совершенству: Бизнес-процессы»		
Аудит подсистем управления		Аудит системы стратегического	Аудит организационной	Аудит системы управления финансами	Аудит системы управленческого	Аудит системы управления проектами	Аудит системы



Инталев: Навигатор - Windows Internet Explorer

http://home.intalev.ru/base/

Google Поиск

Закладки 24 заблокировано Проверка Отправить

Инталев: Навигатор

Настройка Файл

Страница Сервис

Модель: Модель СУ Инталев

!_Путеводитель по ИНТАЛЕВ

Уважаемый читатель!

Ты открыл путеводитель по системе управления ИНТАЛЕВ, предназначенный для внутреннего использования.

Последовательно изучив все материалы, начиная с этого отчета, ты узнаешь как устроена и работает фирма ИНТАЛЕВ, какие у нее цели и задачи, как выполняются наши процессы....

При наведении курсора на отдельные объекты можно раскрыть дополнительную информацию по ним, как в Интернете. Но просьба быть последовательным и изучать материал по рекомендованной схеме. Итак, вперед!

Видение и цели ИНТАЛЕВ представлены в виде *карты сбалансированных показателей*. Это глобальная карта ИНТАЛЕВ, на которой отражены цели верхнего уровня, и показатели для них.

Карта ССП ИНТАЛЕВ

100%

Интернет

21:02

Инталев: Навигатор - Windows Internet Explorer
 http://home.intalev.ru/base/

Модель: Модель СУ Инталев

ИнтАЛЕВ
 Начало начал
 _Термины
 !_Путеводитель

ССП ИНТАЛЕВ
 _Ответственны
 _Исполнители
 _Декомпозиция
 _Орг. единицы
 _Должности*Ц
Цели ИНТАЛЕВ
 _Ответственны
 Настоящая карт

Оргструктура ИИ
Сегментация ры
Инновации
КИС ИНТАЛЕВ-2
Проект-2009, че
ИКМ: 2007, черн

Оргструктура
Сбалансированна
Бизнес-процессы

_Цели ИНТАЛЕВ

Видение и цели ИНТАЛЕВ представлены в виде карты сбалансированных показателей. Это глобальная карта ИНТАЛЕВ, на которой отражены цели верхнего уровня, и показатели для них.

Карта ССП ИНТАЛЕВ

Интернет 100% 21:15



Инталев: Навигатор - Windows Internet Explorer

http://home.intalev.ru/base/

Google Поиск

Закладки 24 заблокировано Проверка Отправить

Инталев: Навигатор

Настройки Файл

Страница Сервис

Модель: Модель СУ Инталев

_Оргструктура ИНТАЛЕВ

Все сотрудники работают для достижения поставленных стратегических целей. Для этого разработана *организационная структура ИНТАЛЕВ*.

Организационные единицы

1. Совет акционеров ИНТАЛЕВ
 - 1.1. Совет директоров ИНТАЛЕВ-Холдинг
 - 1.1.1. Управляющая компания
 - 1.1.1.1. ИНТАЛЕВ-Центр
 - 1.1.1.1.1. Департамент по работе с клиентами
 - 1.1.1.1.1.1. Отдел по работе с клиентами
 - 1.1.1.1.1.1.1. Группа по работе с клиентами №1
 - 1.1.1.1.1.1.2. Группа по работе с клиентами №2
 - 1.1.1.1.1.2. Отдел продвижения
 - 1.1.1.1.2. Департамент консалтинга
 - 1.1.1.1.2.1. Группа выполнения проектов по интеграции №1
 - 1.1.1.1.2.2. Группа выполнения проектов по интеграции №2
 - 1.1.1.1.2.3. Группа выполнения проектов по бюджетированию и процессам №3
 - 1.1.1.1.2.4. Группа выполнения проектов по бюджетированию и процессам №4
 - 1.1.1.1.2.5. Группа выполнения проектов по бюджетированию и процессам №5
 - 1.1.1.1.2.6. Группа выполнения проектов по ССП
 - 1.1.1.1.2.7. Группа выполнения проектов по бюджетированию и процессам №6
 - 1.1.1.1.2.8. Группа выполнения проектов по управлению проектами
 - 1.1.1.1.3. Дирекция развития методологии
 - 1.1.1.1.3.1. Компетенция "Процессное управление"
 - 1.1.1.1.3.2. Компетенция "Проектное управление"
 - 1.1.1.1.3.3. Компетенция "Бюджетное управление"
 - 1.1.1.1.3.4. Компетенция "Стратегическое управление и ССП"



Внутренний сайт ГК "ИНТАЛЕВ" - Windows Internet Explorer

http://home.intalev.ru/tiki-browse_gallery.php?galleryId=1

Google Поиск

Закладки 30 заблокировано Проверка Отправить Настройки Файл

Внутренний сайт ГК "ИНТАЛЕВ"

Закладка изображения | содержимое галереи

Сортировать изображения по [Имя | Дата | Запросы | Пользователь | Размер]

 Алексей Федосеев и Анна Федосеева (1024x768)[478 просмотры]	 Елена Полякова - ведущий руководитель проектов (100x150)[250 просмотры]	 Андрей Сардак - директор по маркетингу (СПб) (450x600)[352 просмотры]	 Алексей Лапшин - аналитик (СПб) (473x600)[145 просмотры]	 Дмитрий Бураков - директор по разработке ПО (СПб) (450x600)[288 просмотры]	 Анна Федосеева - соруководитель департамента по работе с клиентами (360x480)[266 просмотры]
 Игорь Коконкин - исполнительный директор (СПб) (300x297)[144 просмотры]	 Тарас Бойко - руководитель проекта (отдел РПО, СПб) (386x454)[124 просмотры]	 Васин Максим - ведущий консультант по БУ и УУ (480x640)[168 просмотры]	 Соболева Милена - Старший консультант по БУ и УУ (640x480)[367 просмотры]	 Лулева Арина - соруководитель департамента по работе с клиентами (448x336)[289 просмотры]	 Осадченко Елена - администратор РПО (СПб) (336x448)[319 просмотры]
 Бабуров Игорь - руководитель группы по ССП (600x800)[120 просмотры]	 Оганова Юлия - Старший клиент-менеджер (800x600)[157 просмотры]	 Фролова Анна - менеджер по персоналу (327x800)[329 просмотры]	 Галицкая Наталья - Старший клиент-менеджер (600x800)[156 просмотры]	 Изотова Инна - руководитель группы менеджеров по работе с клиентами (800x600)[140 просмотры]	 Налимова Татьяна - администратор департамента по работе с клиентами (600x800)[123 просмотры]

Последние новости

- 1) Кто хочет стать директором?
- 2) Вышел релиз ИНТАЛЕВ: Навигатор 1.0.99
- 3) СДБ: Первый официальный релиз!
- 4) Благодарности!
- 5) Поддерживая курс на лояльность клиентов! ЕХЕС

Последние тематические каналы

- 1) Матовый журнал командира: Про непонятно что 05.02.2008 [18:38]
- 2) Матовый журнал командира: Загадка 23.01.2008 [18:34]
- 3) Матовый журнал командира: На трибунах становится тише 20.01.2008 [19:39]

Вход

логин:

пароль:

ВОЙТИ

Сайты компании

- Главный сайт компании
- Сайт разработчиков
- Сайт Инталев: Навигатор

Сайты СП

- Инталев-Украина
- Инталев-Поволжье
- Инталев-Казахстан
- Информация для СП

Сотрудники компании

- Инталев-Центр
- Инталев-Украина
- Инталев-Казахстан
- Инталев-Поволжье

Анекдоты

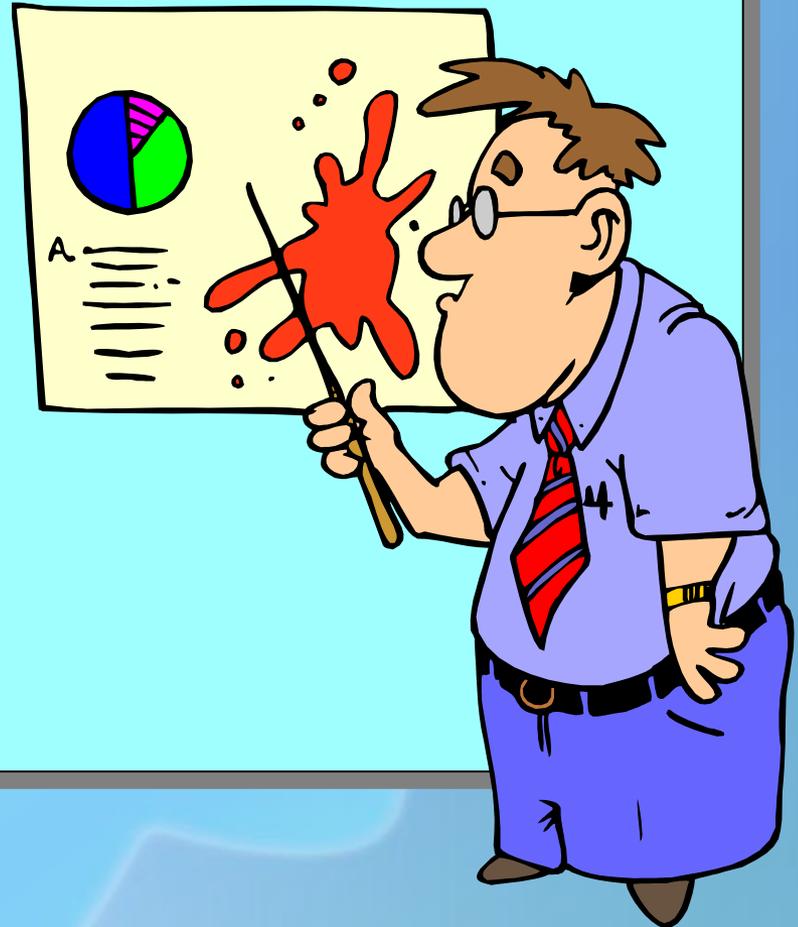
Xml error: XML declaration not finished-1

(Осталось: 2) Ожидание http://home.intalev.ru/tiki-browse_gallery.php?galleryId=1...

Неизвестная зона 100%

пуск Календ... Опове... Microso... Общая ... Проигр... КМБ-1 Внутре... Microso... RL 10:48

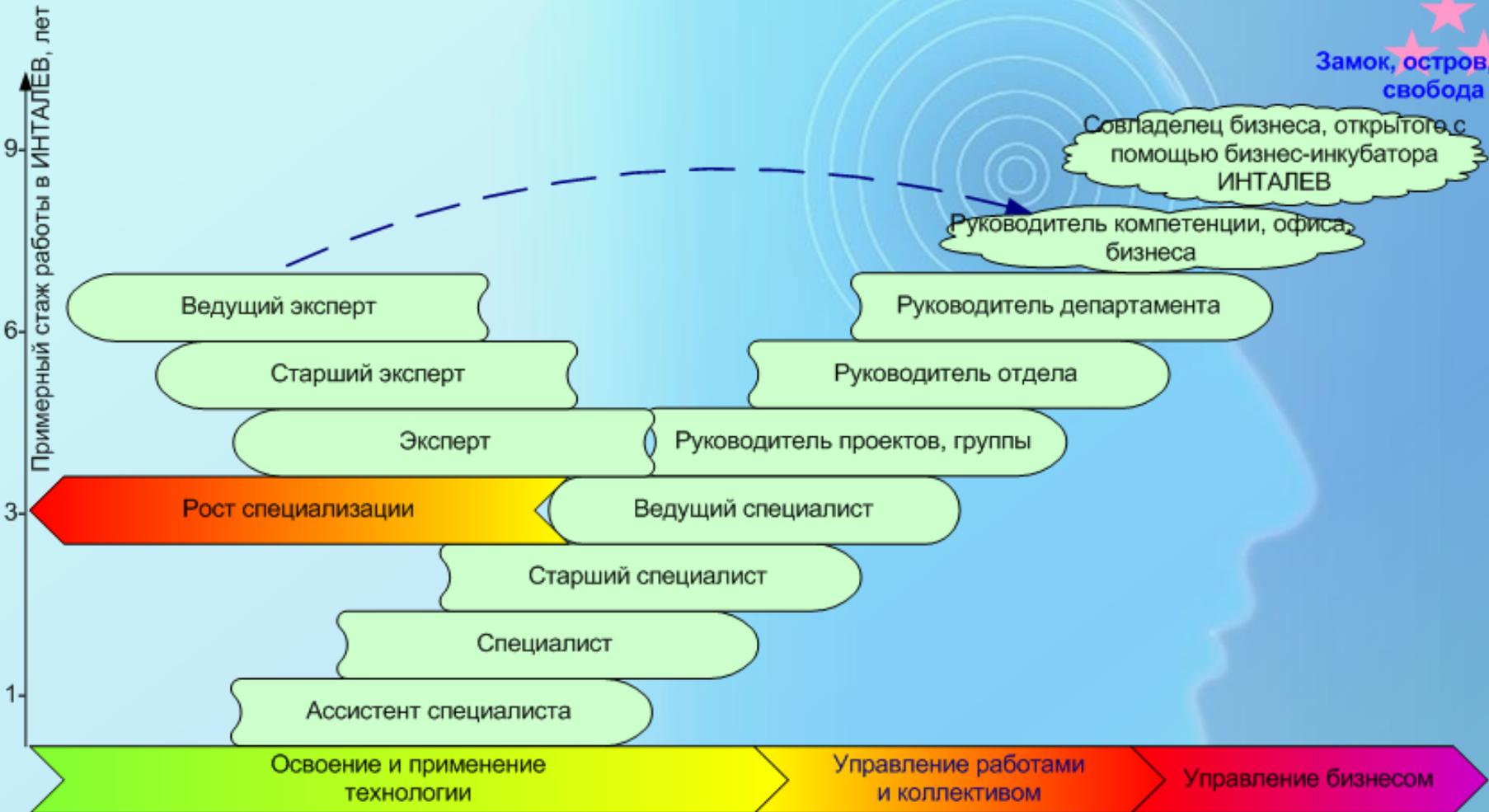
1. Название, учредители, символика
2. Миссия, идентификация, ценности
3. Цели и задачи
4. История создания и развития
5. Продукты и услуги
6. Технология работы
7. Клиенты, проекты
8. Регламенты работы
9. Информация и связь



Постоянная возможность роста



Замок, остров, слава,
 свобода ...



Но для этого придётся...



1. Упорно работать по 8-10 часов ежедневно, и расти вместе с компанией
2. Постоянно учиться, перенимать опыт
3. Достигать поставленных целей, как бы тяжело это не казалось
4. Опирается на оценку своей работы со стороны клиентов и руководителя, а не на самомнение
5. Чётко соблюдать регламенты, бизнес-процессы «ИНТАЛЕВ», деятельность каждого сотрудника будет прозрачна
6. Иметь хорошие коммуникации с коллегами, уважать чужое мнение и уметь договариваться
7. Хороших высот сотрудник достигает после работы в «ИНТАЛЕВ» более 3 лет
8. + Для консультантов – регулярные командировки к клиентам, до 40 - 70% от всего рабочего времени в месяц

Павел Боровков

- 2001** будучи студентом 4-го курса СПбГУ, начал работать ассистентом консультанта в «ИНТАЛЕВ»
- 2003** стал ведущим консультантом по бюджетированию
- 2004** стал соавтором методологии постановки бюджетного управления и книги «Бюджетирование шаг за шагом»
- 2005** возглавил компетенцию по бюджетному управлению в «ИНТАЛЕВ», выполнил более 40 проектов и участвовал в постановке задач на разработку программного обеспечения
- 2006** назначен генеральным менеджером проектов в «ИНТАЛЕВ», управляет более 10 проектам



...Мне интересно работать в «ИНТАЛЕВ», в команде профессионалов, и видеть свой реальный вклад в рост компании. А он отражается и в моем развитии, карьере и состоянии. Я нашел любимую и достойную работу, в которой есть постоянная смена впечатлений!..



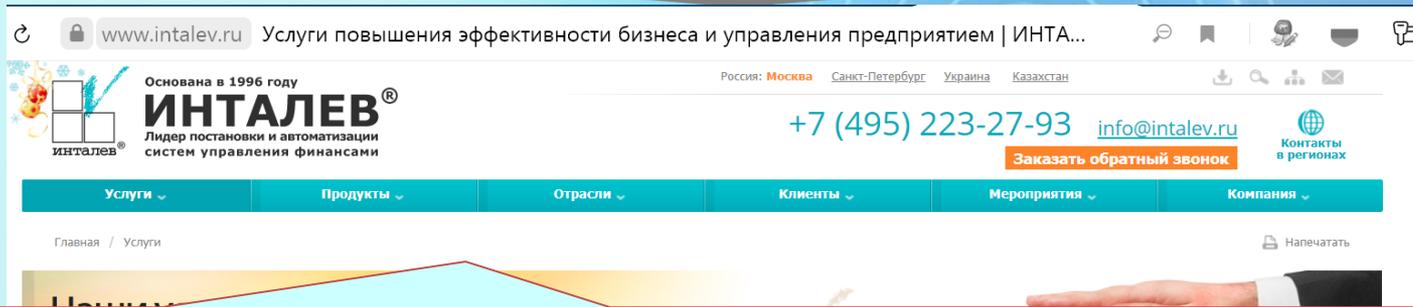
1. Про...движение

2. Про...дажи

3. Про...изводство

Результат

1. Про...движение



Департамент маркетинга ведёт сайт компании, осуществляет продвижение услуг и продуктов в интернете. А также проводит офлайн мероприятия, и поддерживает активность в целевых изданиях.

- управление организационным развитием
- Система управления филиалами



Стимулирование персонала

Организация получает производительный персонал, заинтересованный в достижении поставленных руководством целей.

- Решения для HR
- Система мотивации отдела продаж



Управление финансами



РКБ №3

Альмир Абашев,
главрач.

«...Мы приобрели большой объем знаний в области менеджмента здравоохранения. Сейчас мы способны мыслить одинаково...»

[Читать](#)

[Все отзывы](#)

[О нас](#)

1. Про...движение

2. Про...дажи

Обращения с сайта передаются в Департамент продаж Ведущему клиент-менеджеру, который возглавляет Группу. Клиент закрепляется за Группой.

Ведущий клиент-менеджер совместно с назначенным Менеджером проекта из Департамента консалтинга определяют потребности клиента, и разрабатывают для него коммерческое предложение – чтобы желания Заказчика корректно потом были реализованы при выполнении проекта.

1. Про...движение

2. Про...дажи

3. Про...изводство

Согласно принятой Заказчиком линейке услуг, под них Диспетчер департамента консалтинга резервирует консультантов в соответствии с таблицей компетенций на проект в Календаре загрузки, по его заявке приобретаются билеты, планируются командировочные, проектор, заказывает изготовление «раздаток» на семинары, хасп-ключи, и т.д.

3. Про...изводство

	СЕНТЯБРЬ																																			
	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11			
12	Москва																																			
13			Больничный	?Больничный					Адм.р	Подготовка к проведению РОСТ-пр							Изотова."ЮПГ".М.РОСТ-проект «Уверенн	Календ.КО:Профессионал КФ5.Москва (обучени	Изотова																	
14									ММК 4	Адм.р ММК							Федосеева."КЭС"	Федосеева."КЭС".М.РО	Календ.КО:Профессионал КФ5.Москва (обучение)																	
15																																				
16																																				
17																																				
18																																				
19																																				
20																																				
21																																				
22																																				
23																																				
24																																				
25																																				
26																																				
27																																				
28																																				

Консультант от Диспетчера по Outlook получает встречу с датами мероприятия, и Информационный лист, в котором указаны контактные лица Заказчика, параметры мероприятия, задание передать/подписать документы, передать деньги (в зависимости от варианта оплаты проживания и билетов), иное, если есть. Далее он выполняет свой этап проекта, привозит подписанный Акт, на основании чего ему начисляется зарплата. Аналогично выполняется следующий этап, и так проект в целом.



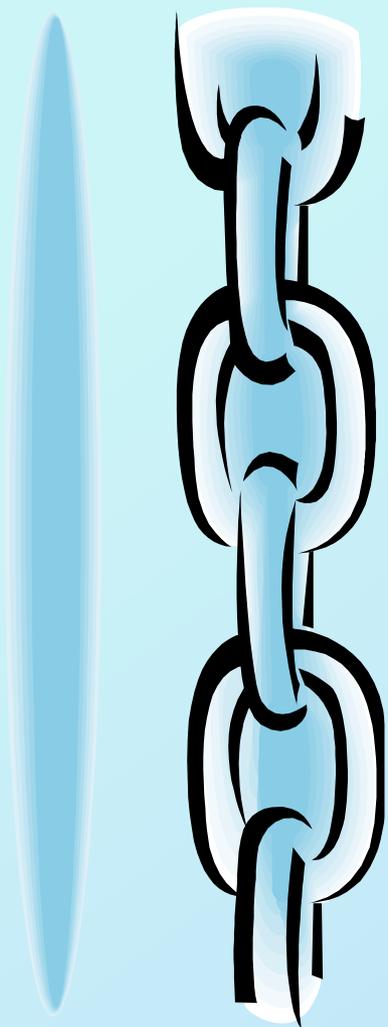
1. Про...движение

2. Про...дажи

3. Про...изводство

Результат

ПРО... Одна команда



Активный маркетинг

План по привлечению клиентов

Оплата за целевые обращения

Пассивные продажи

План по продаже типовых услуг

Оплата за поступления денег на р/с

Консалтинг

План по выполнению проектов согласно
типовой технологии

Оплата за закрытые акты

Р.О.С.Т. – технология эффективного выполнения проектов



Где Вы сейчас?

На каждом этапе проекта Заказчик получает конкретный, известный и согласованный заранее результат, как часть общего результата проекта

Результат

Трансфер технологии в Центр компетенции Заказчика.

По завершении проекта Заказчик получает команду, готовую самостоятельно поддерживать и изменять систему управления по мере развития компании

Обучение

Возможность Заказчику точно спрогнозировать бюджет проекта, временные рамки и загрузку собственных сотрудников

Проект за фиксированное время и стоимость

Срок/Стоимость

Где Вы хотите быть?

Технология выполнения проекта, составленного из типовой линейки услуг
Каждый этап выполняется по отработанной методике с формализованным результатом

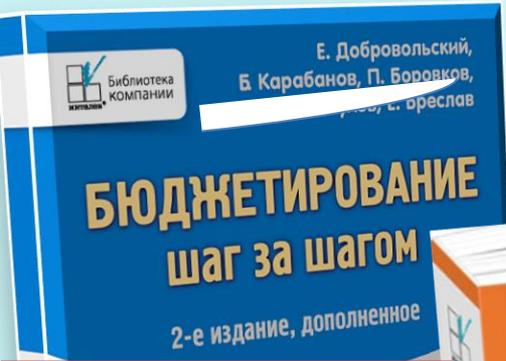
Технология

Технология вашего успеха!



Параметры проекта	Традиционный проект	РОСТ-проект
Создание Центра компетенции	НЕТ	ДА
Сроки проекта	Возможно изменение	Четко определены
Стоимость	Возможно изменение	Фиксированная
Отвлечение менеджеров Заказчика	Персональные интервью	Командные штурмы
Отношение персонала Заказчика к проекту	Позиция наблюдателя	Позиция автора
Развитие проекта	Необходимо привлечение консультантов	Заказчик проводит силами Центра компетенций

Опыт успешных проектов



Уроки кризиса 2008 года и опыт успешных проектов, показанных на примере многих известных компаний



Опыт более 600 проектов лег в основу книги, представляющей пошаговое руководство по постановке системы бюджетного управления



Книга, посвященная построению системы управления продажами B2B через показатели воронки продаж

Книга, посвященная построению системы управления эффективностью через дерево KPI



Вопросы к обсуждению





На связи!



Борис Карабанов

Член Международной
Федерации коучинга
Профессиональный коуч

+7 916 739 4746

flybridge@karabanov-coach.ru

www.karabanov-coach.ru



Russia
Chapter

Спасибо за внимание!

