

Национальная Гильдия Профессиональных Консультантов
Национальный институт сертифицированных
консультантов по управлению

Цикл «Профессия: консультант по управлению»

МАТЕРИАЛЫ
Семинара «Мой консалтинг»

Москва
19 – 20 апреля 2008 года

Цели и задачи семинара «Мой консалтинг».

Цели семинара:

1. Разработка инструмента содержательного анализа управленческого консультирования, различения видов консалтинга.
2. Рефлексия собственной работы участников семинара в пространстве различения.
3. Формирование представления о близости и различиях, о возможностях взаимодополнительности и сотрудничества практикующих консультантов.

Программа семинара:

Первый день.

1. Открытие семинара. Вводное слово руководителей НГПК и НИСКУ, представление ведущих.
2. Знакомство участников семинара. Обсуждение и уточнение целей и задач семинара.
3. Общая дискуссия.
 - Генерация идей о максимальном количестве осей, векторов, линий в консалтинге, на которые можно было бы спроектировать методологию управленческого консультирования. Рефлексия оснований подходов, которые используют участники для выбора осей.
 - Ранжирование осей, выбор 7-9 основных, одинаково понимаемых и достаточно конкретных.
4. Работа в подгруппах.
 - Каждая подгруппа выбирает несколько осей и по каждой из них выделяет реперные точки, превращая в содержательно порядковую линейку.
 - Рефлексия выбора реперных точек.
5. Пленум. Доклады подгрупп. Обсуждение и доводка линеек для оценки.
6. Работа в подгруппах.
 - Разработка оптимальной формы аналитико-измерительного инструмента.

- Рефлексия оснований предложенного инструмента.

Второй день.

7. Пленум. Выбор 1-2 оптимальных форм и процедуры применения инструмента.
8. Индивидуальная самооценка.
9. Пленум. Индивидуальные доклады о результатах оценки и тестирование группой ее объективности: угадайте клиентов и типовые запросы консультанта с таким профилем.
10. Общее обсуждение протестированного инструмента и обсуждение перспектив и возможностей его продвижения и применения.
11. Подведение содержательных итогов работы на семинаре.
12. Планирование дальнейшей работы по институционализации управленческого консультирования. Закрытие семинара.

Ведущие семинара

1. Иванов Михаил Аркадьевич - НИСКУ
2. Чукина Лидия Валентиновна – НП «НГПК»

Участники семинара

1. Алферова Маргарита Николаевна – Индивидуальный консультант
2. Егоров Василий Викторович – Компания «СПЛАН»
3. Исакова Татьяна Валерьевна -
4. Ключников Сергей Юрьевич -
5. Кожевников Дмитрий Евгеньевич
6. Птуха Анастасия Романовна – ГК «Степ бай Степ»
7. Шевченко Сергей Григорьевич - Компания «СПЛАН»

Сухой остаток

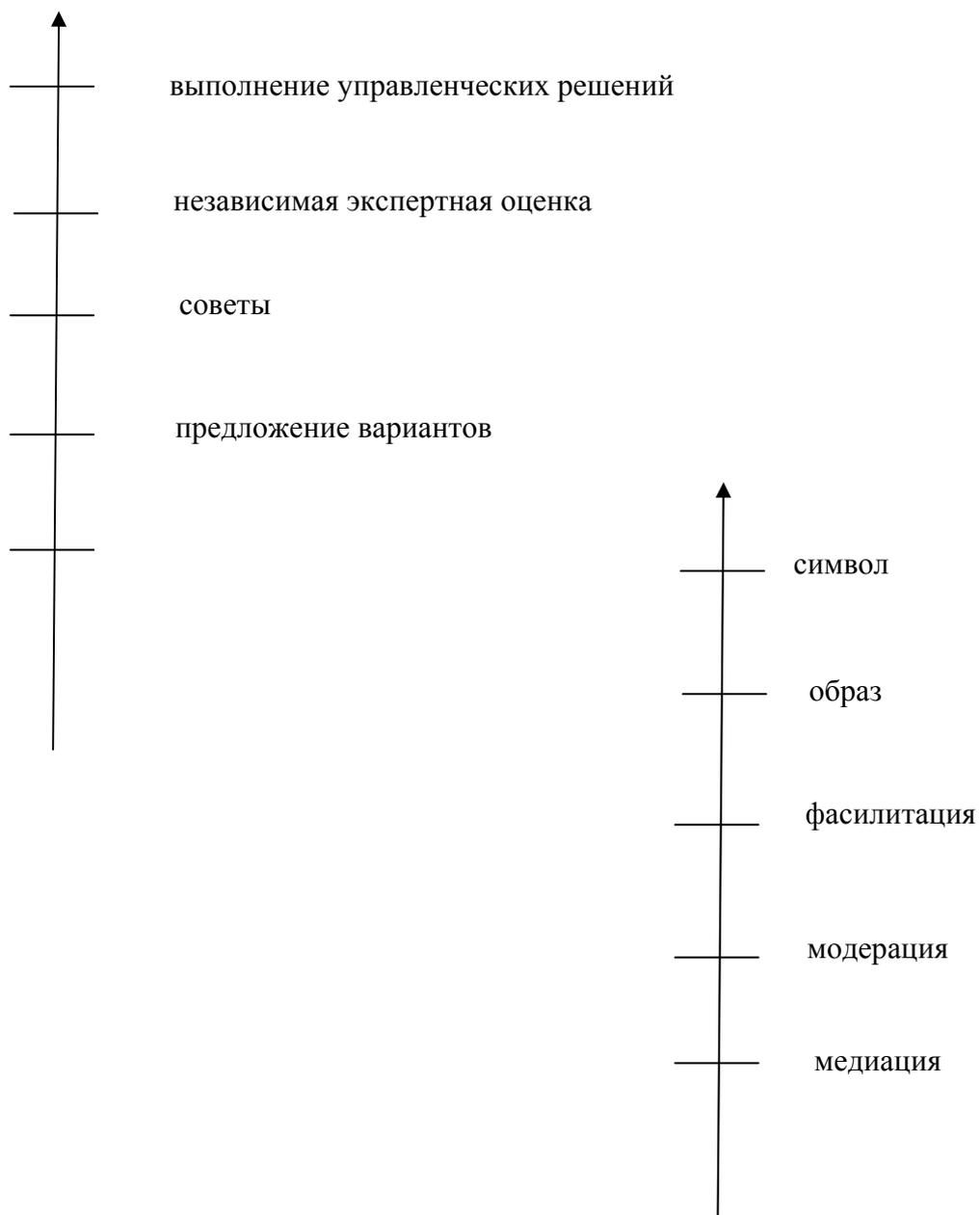
1. Мои границы.
2. Новые идеи, методы, модели, подходы и технологии поиска клиента и выстраивание работы.
3. Понять свои профессиональные границы и границы коллег для кооперации и совместных проектов.
4. Методика расчленения пространства управленческого консалтинга.
Назвать себя.
5. Мои границы и куда развиваться.
6. Заполнение пустоты в картинке.
7. Фокус профессиональной концентрации и его название.
8. Расширение ассортимента продуктов и их интеграция. Мои границы и инструменты совершенствования.
9. Границы консультирования как профессии и общие принципы подходов к консультированию.

Требования к инструменту

1. Универсальность (позволяет решать все сформулированные задачи).
 2. Понятность (простота) для нас и клиентов.
 3. Отторжимость от нас (независимость от школы консультирования).
 4. Применимость (проверен на применимость, обкатан).
 5. Годится клиенту для работы с консультантом.
 6. Возможность его развивать, дорабатывать.
 7. Полнота (описывает всю сегодняшнюю реальность консалтинга).
 8. Предусматривает процедуру обратной связи и другие механизмы развития инструмента.
-

Примеры осей Михайла

Эксперт



Линии

1. Экспертиза
2. Процессность
3. Формирование понятия успеха у клиента
4. Выбор, куда двигаться
5. Как двигаться туда
6. Организация рефлексии клиента по целям и процессам
7. Ресурсы движения
8. Обеспечение личностной включенности
9. Технологизация деятельности клиента
10. Упорядочивание деятельности клиента
11. Нормирование деятельности
12. Регламентация
13. Кризисное консультирование
14. Бэнч-маркинг
15. Исследование внешней среды
16. Исследование внутренней среды
17. Аудит/диагностика
18. Введение / задание образцов
19. Описание / выявление сущности бизнеса
20. Оценивание
21. Структурирование
22. Выявление возможностей
23. Выявление и оценивание рисков

24. Индивидуальная работа
25. Групповая работа
26. Работа с одним клиентом
27. Работа с группой клиентов
28. Обучение
29. Развитие персонала
30. Повышение квалификации консультантов
31. Методическая работа
32. Помощь в личностном изменении
33. Стандартизация
34. Работа с качеством
35. Функции управления
36. Формирование партнерских отношений между клиентом и консультантом
37. Маркетинг консультационных услуг
38. Принятие управленческого решения
39. Включенность в консультационное сообщество
40. Факторы эффективности производства
41. Работа с мотивацией
42. Управление консультационным проектом
43. Оптимизация деятельности
44. Управление противоречиями между собственником и менеджером
45. Управление противоречиями между проектами
46. Управление противоречиями между структурными подразделениями
47. Управление взаимодействиями

48. Управление взаимодействия с элементами внешней среды
49. Управление конкурентоспособностью
50. Управление инвестиционной привлекательностью
51. Управление устойчивостью
52. Управление стоимостью бизнеса
53. Управление исполнением
54. Управление границами бизнеса
55. Управление персоналом
56. Управленческий учет
57. Подготовка адекватных средств автоматизации
58. Разработка готовых бизнесов
59. Разработка бизнес-процессов
60. Управление финансами
61. Предпродажная подготовка
62. Управление стоимостью
63. Нормативно-правовое управление / регулирование
64. Управление корпоративной культурой
65. Управление продажами
66. Управление каналами распространения
67. Управление репутацией, имиджем
68. Управление GR, PR, IR
69. Логистические принципы
70. Управление материально-техническим обеспечением
71. Корпоративное управление
72. Управление производством

73. Реинжиниринг

74. Промышленный инжиниринг

75. Управление нематериальными активами

76. Управление инновациями

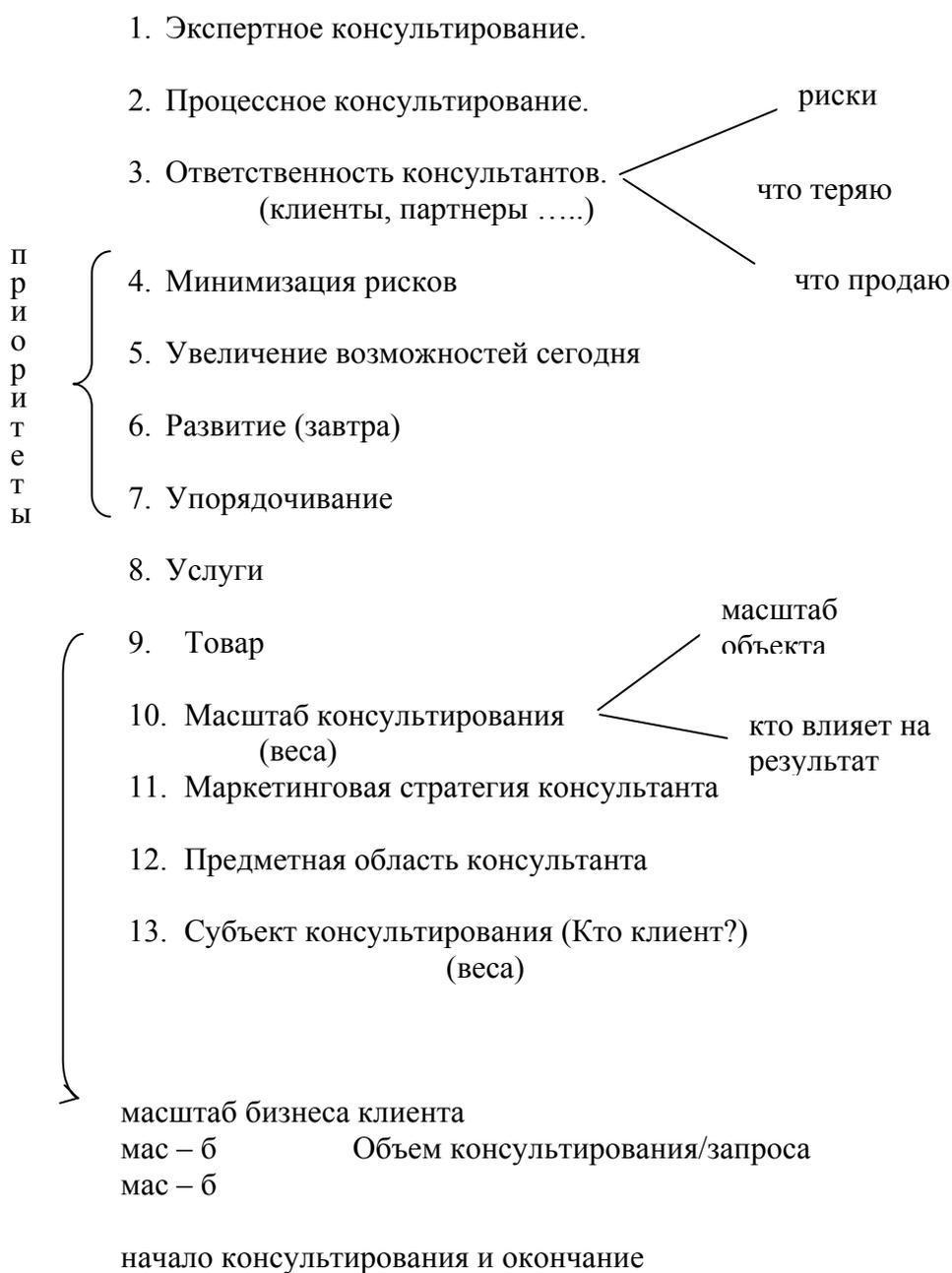
77. Управление знаниями

78. Перераспределение власти и ответственности.

РЕЗУЛЬТАТЫ ГРУППОВОЙ РАБОТЫ

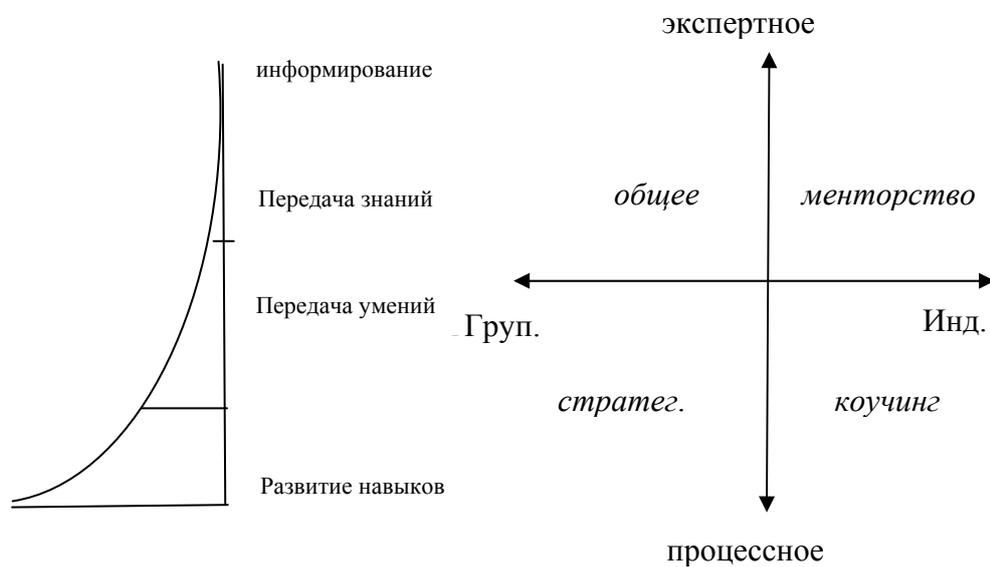
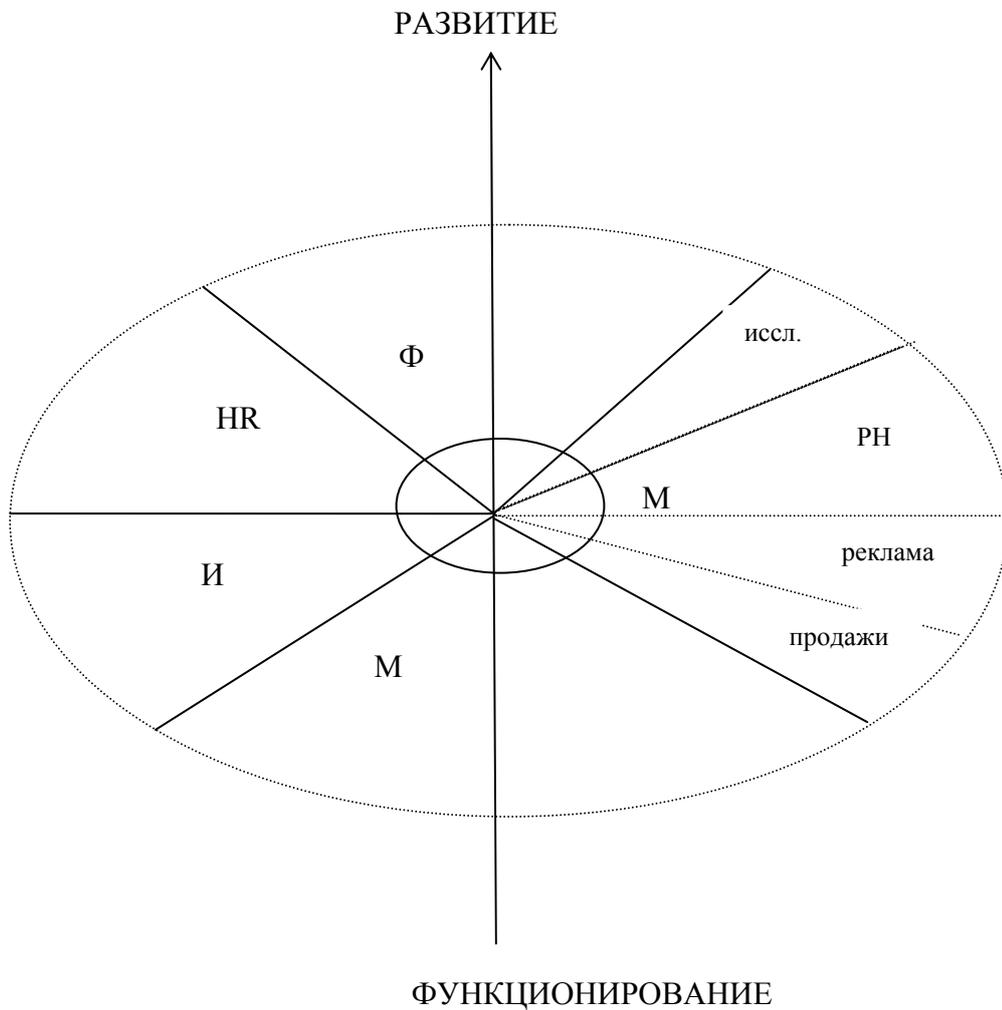
Группа №1

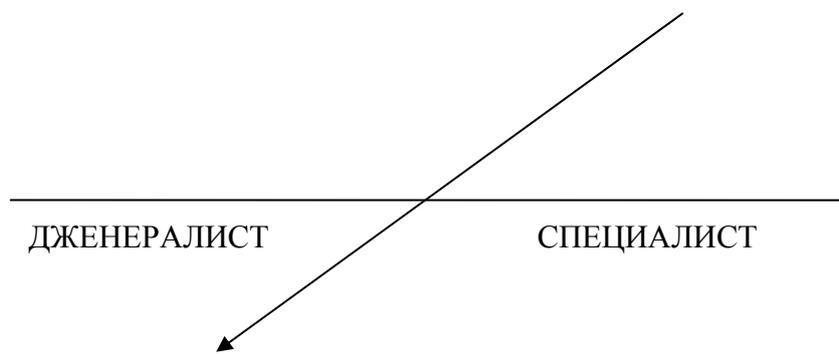
Критерии различения (классификации) консультантов



Группа №2

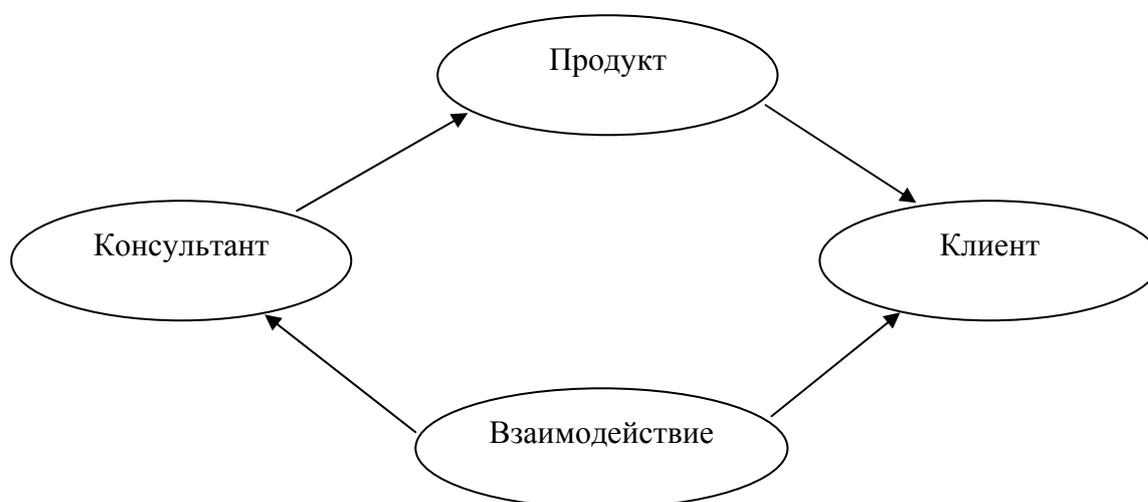
0 1 2 3 4 5 6 уровни





Зачем? К чему прикладывать инструмент.

- I.**
- VVVVV 1. Понять себя, свое место на рынке. }
- VVV 2. Понять коллег, взаимодействие с ними. } Для консультантов
- II.**
3. Лучше понять клиента.
- VVV 4. Найти место задачи клиента в своей модели.
- VV 5. Классификация для исследования рынка консультационных услуг.
6. Внятное формулирование клиентом своего запроса.
- VVV 7. Отслеживать тенденций консультационного рынка.
8. Описание области, в рамках которой возможна стандартизация.
9. Архитектура сложных консалтинговых проектов.
10. Стандартизация деятельности и стандартизация продукта.



Матрицы Насти

1. Консультирование как метод



2. Маркетинговые стратегии

