ПАЗАРНО ПРОУЧВАНЕ

Какво очаква бизнесът от управленските КОНСУЛТАНТИ?



Представянето е направено на форума „Управленски консултант: Очаквания на пазара и предизвикателства“, организиран от Българската асоциация на управленските консултантски организации на 25 юли 2016 г. в София.

Erasmus+

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Тази публикация отразява само личните виждания на нейния автор и Комисията не може да носи отговорност за каквато и да е употреба на информацията, съдържаща се в него.

БАУКО

ПРЕДИШЕН ОПИТ?



Използвали ли сте някога управленски КОНСУЛТАНТИ?

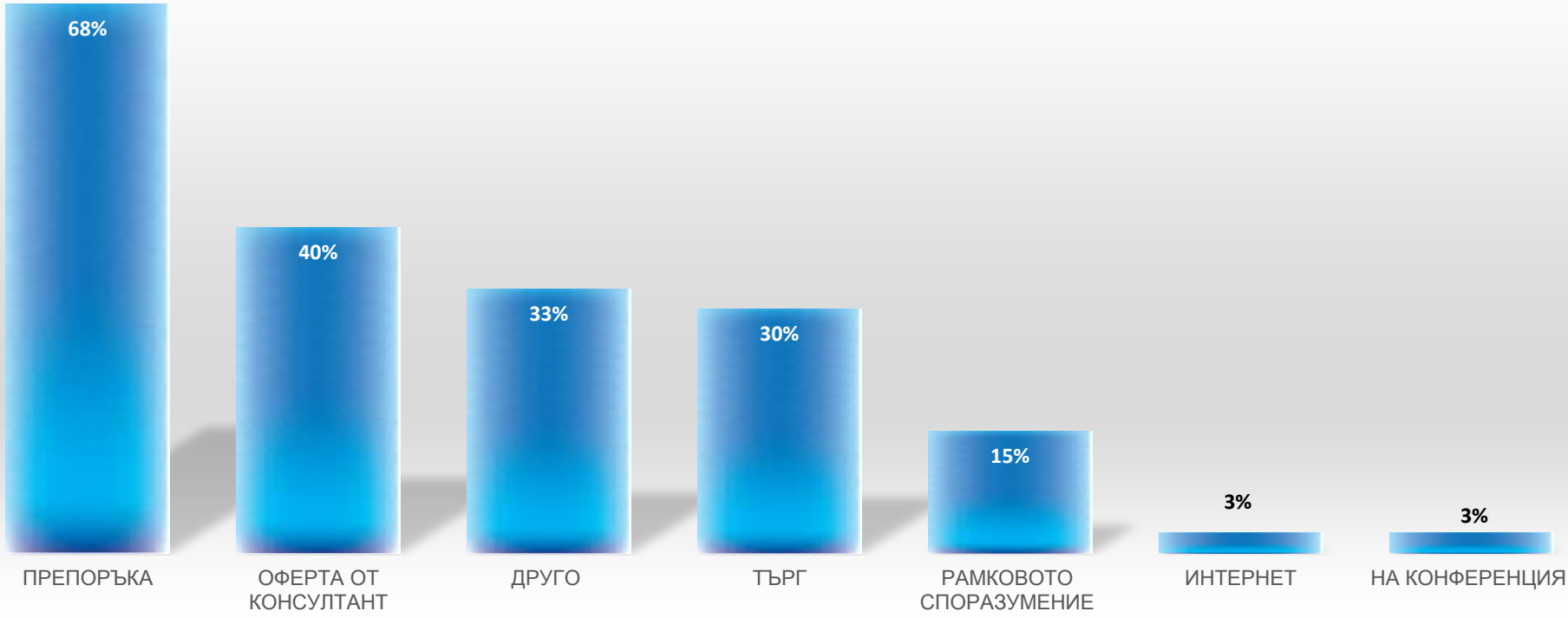
Почти

75%

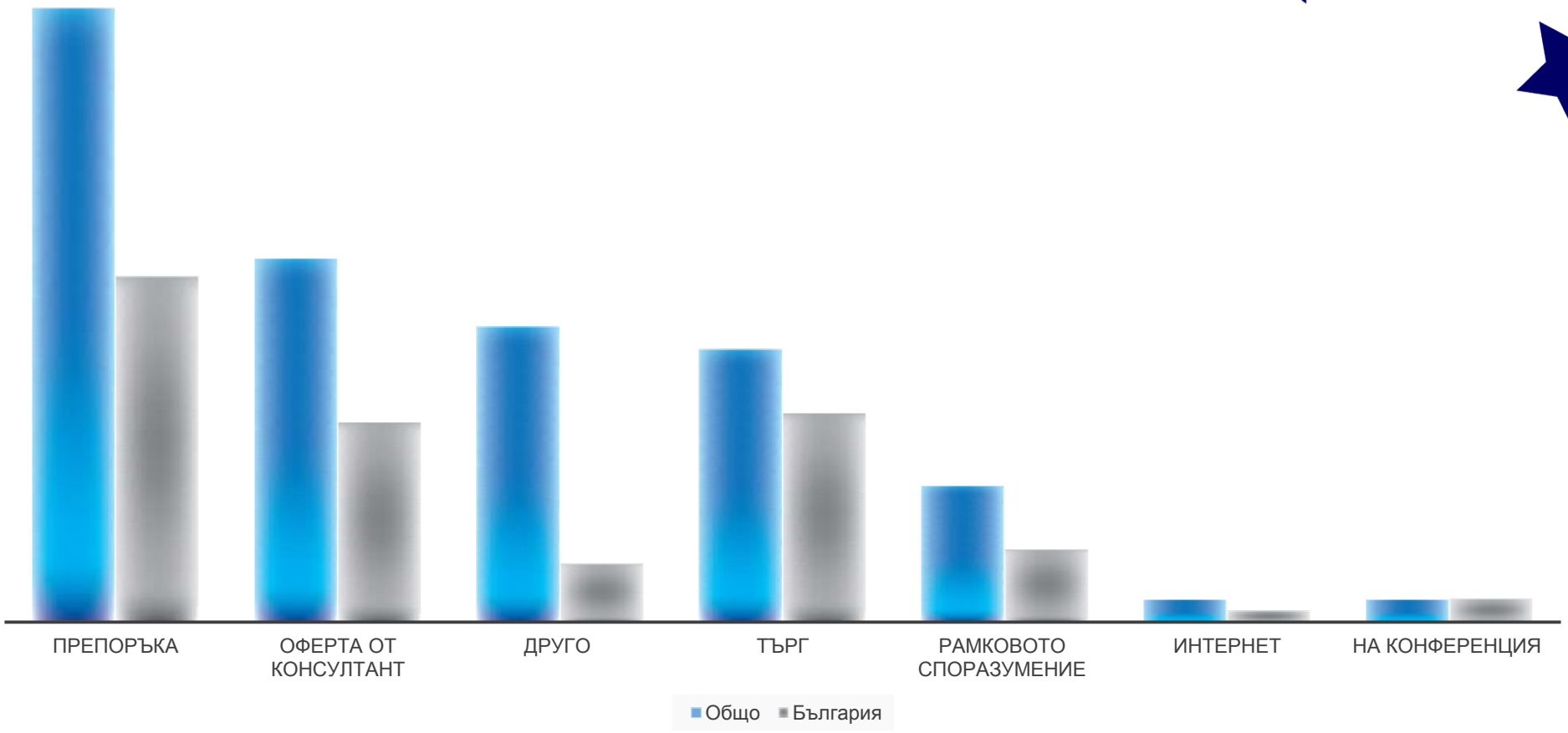
от интервюираните случайно подбрани фирми са използвали някога консултантски услуги.



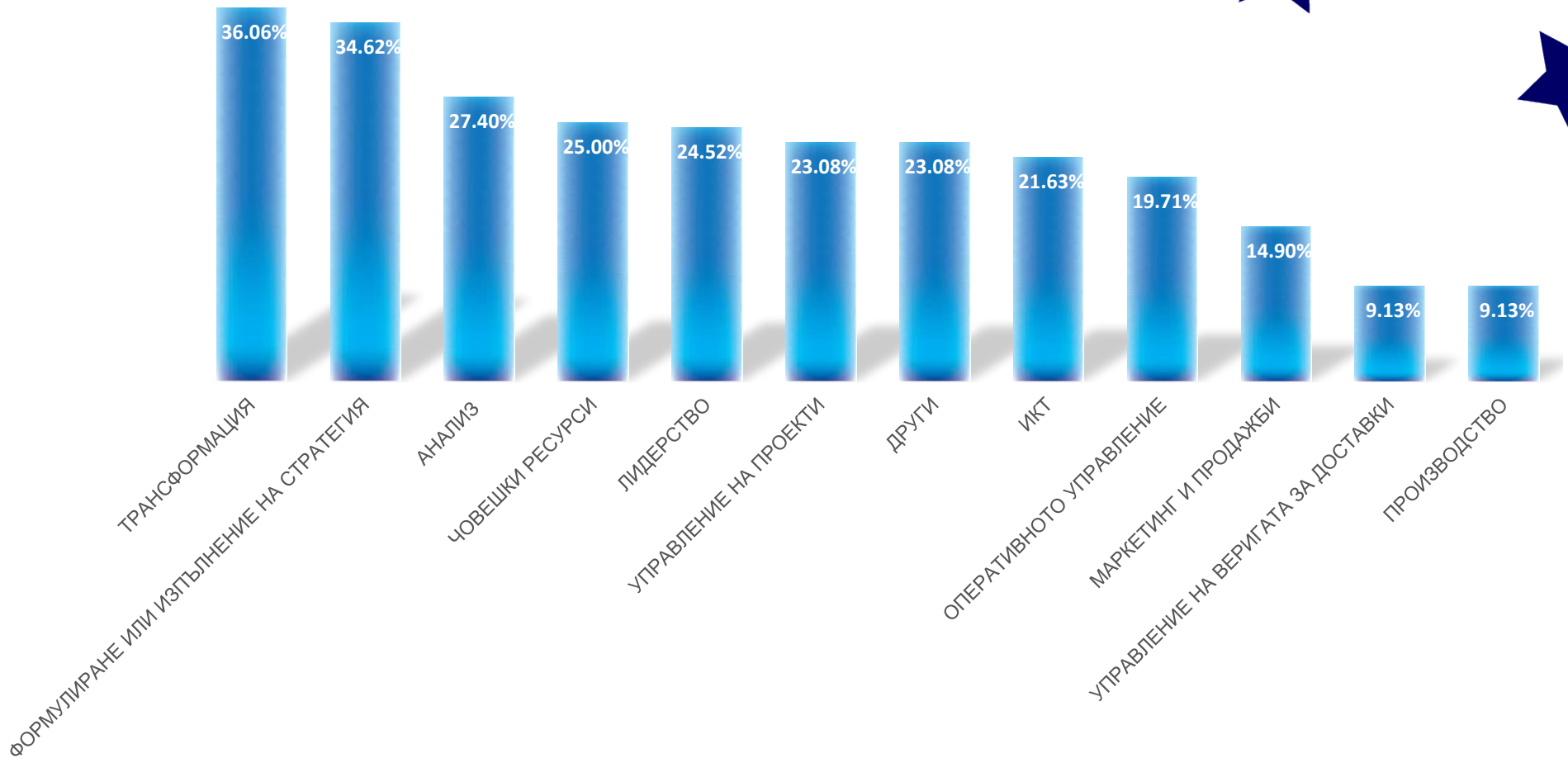
КАК ИЗБИРАТЕ КОНСУЛТАНТ?



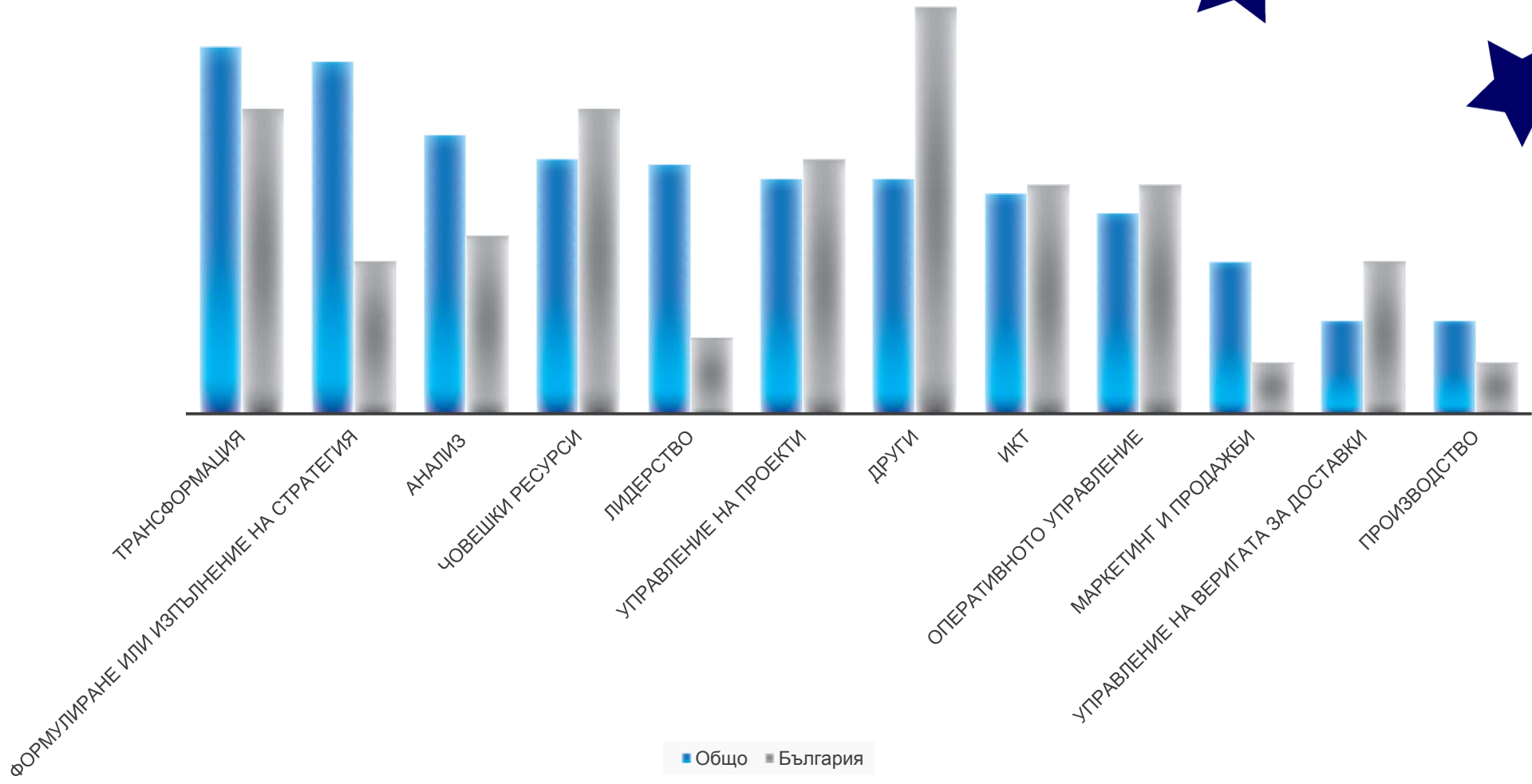
КАК ИЗБИРАТЕ КОНСУЛТАНТ?



ЗА КАКВИ ЗАДАЧИ СТЕ НАЕМАЛИ УПРАВЛЕНСКИ КОНСУЛТАНТ?



ЗА КАКВИ ЗАДАЧИ СТЕ НАЕМАЛИ УПРАВЛЕНСКИ КОНСУЛТАНТ?



Добри консултантски ПРАКТИКИ

- Консултантът има адекватни знания и опит (познава спецификата на бизнеса, експерт в областта си)
- Видими, измерими резултати (постигнахме 20% увеличение на продуктивността)
- Различна гледна точка, повиши иновативността (промени погледа ни върху ситуацията, разшири областта на дейностите ни извън очевидните възможности, накара клиентите да отговорят на трудни въпроси)

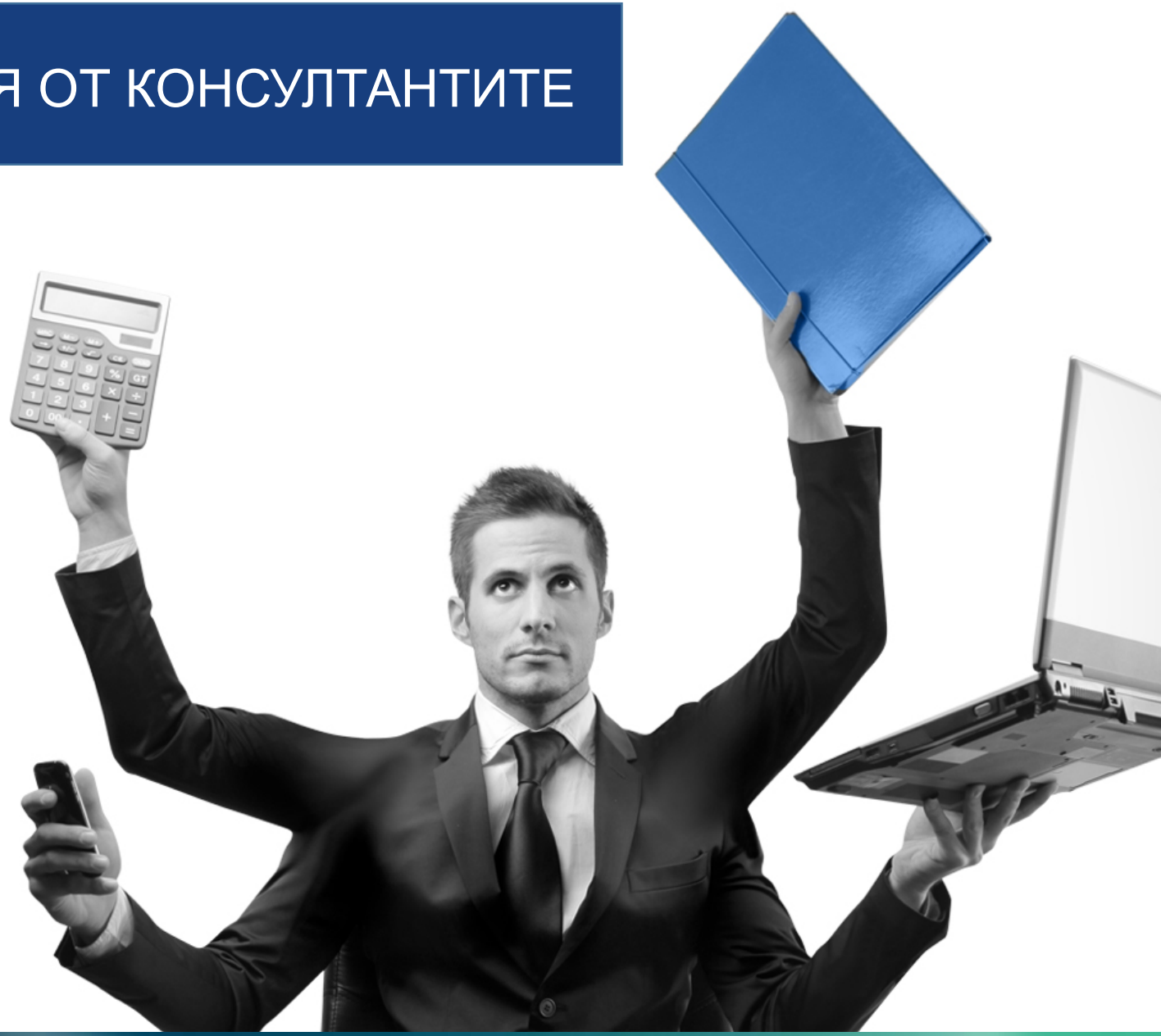


Лоши консултантски ПРАКТИКИ

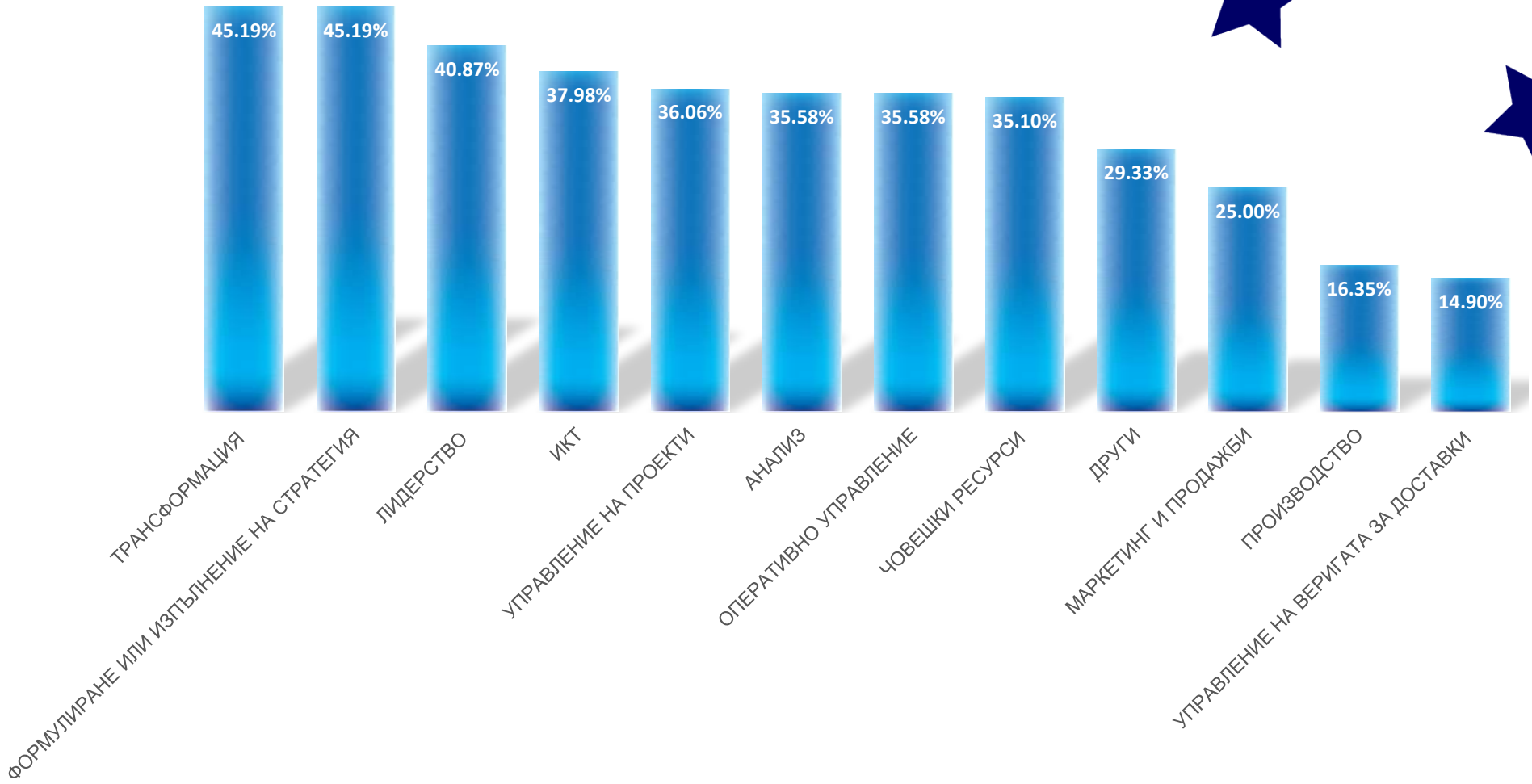
- Нямат опит
- Други (консултантът казва само това, което клиентът иска да чуе, настройва хората в екипа един срещу друг, не е безпристрастен)
- Не разбира организацията (не дава най-релевантните решения за спецификата на компанията)



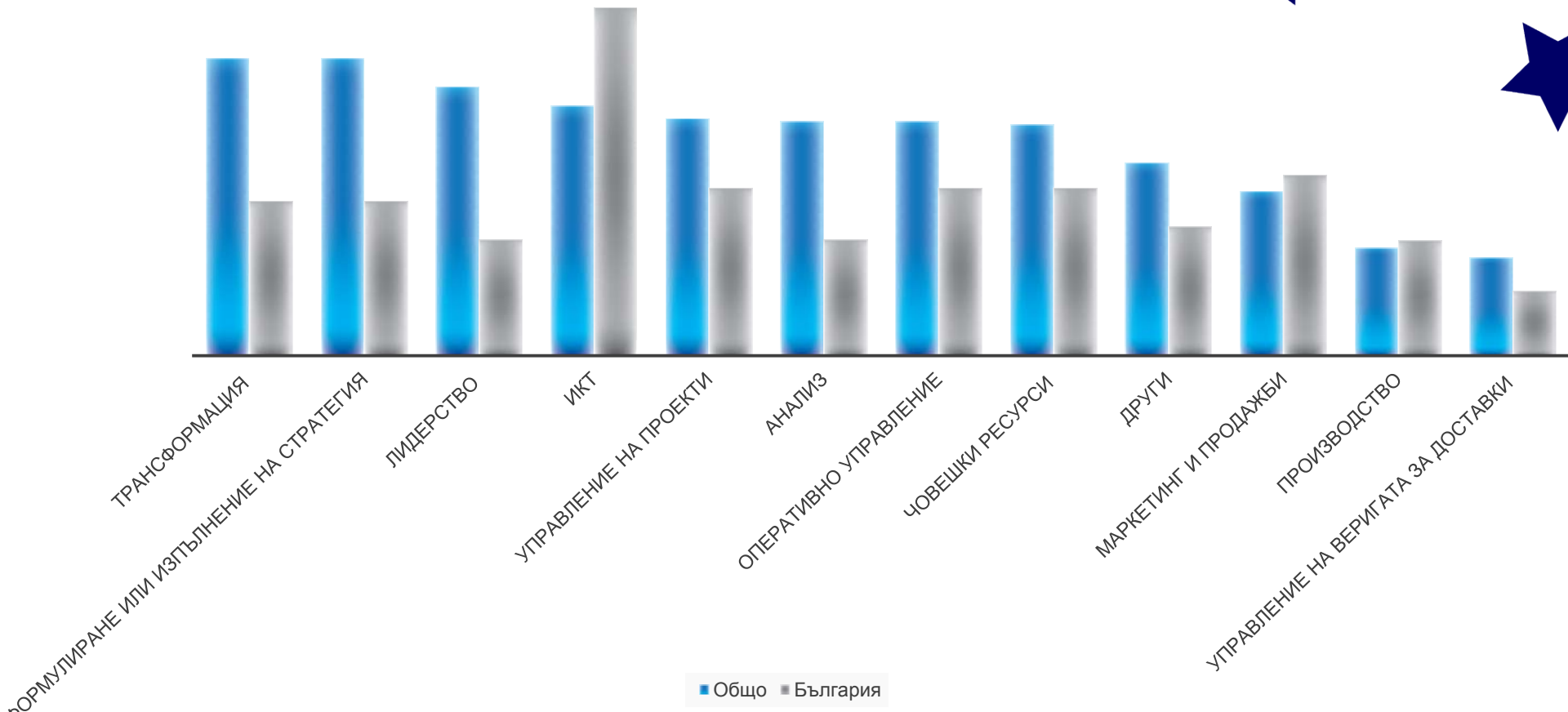
ОЧАКВАНИЯ ОТ КОНСУЛТАНТИТЕ



ЗА КАКВИ ЗАДАЧИ БИХТЕ НАЕЛИ УПРАВЛЕНСКИ КОНСУЛТАНТ?



ЗА КАКВИ ЗАДАЧИ БИХТЕ НАЕЛИ УПРАВЛЕНСКИ КОНСУЛТАНТ?



ДОКОЛКО СА ПОЛЕЗНИ СЛЕДНИТЕ КОНСУЛТАНТСКИ УСЛУГИ?

КАТО НАЙ-ПОЛЕЗНИ СЕ ОЦЕНЯВАТ

- Дейности за развитие **65%**
- Дейности за промяна **51%**
- Ефективна диагностика **50%**



ПРОФИЛ НА КОНСУЛТАНТА

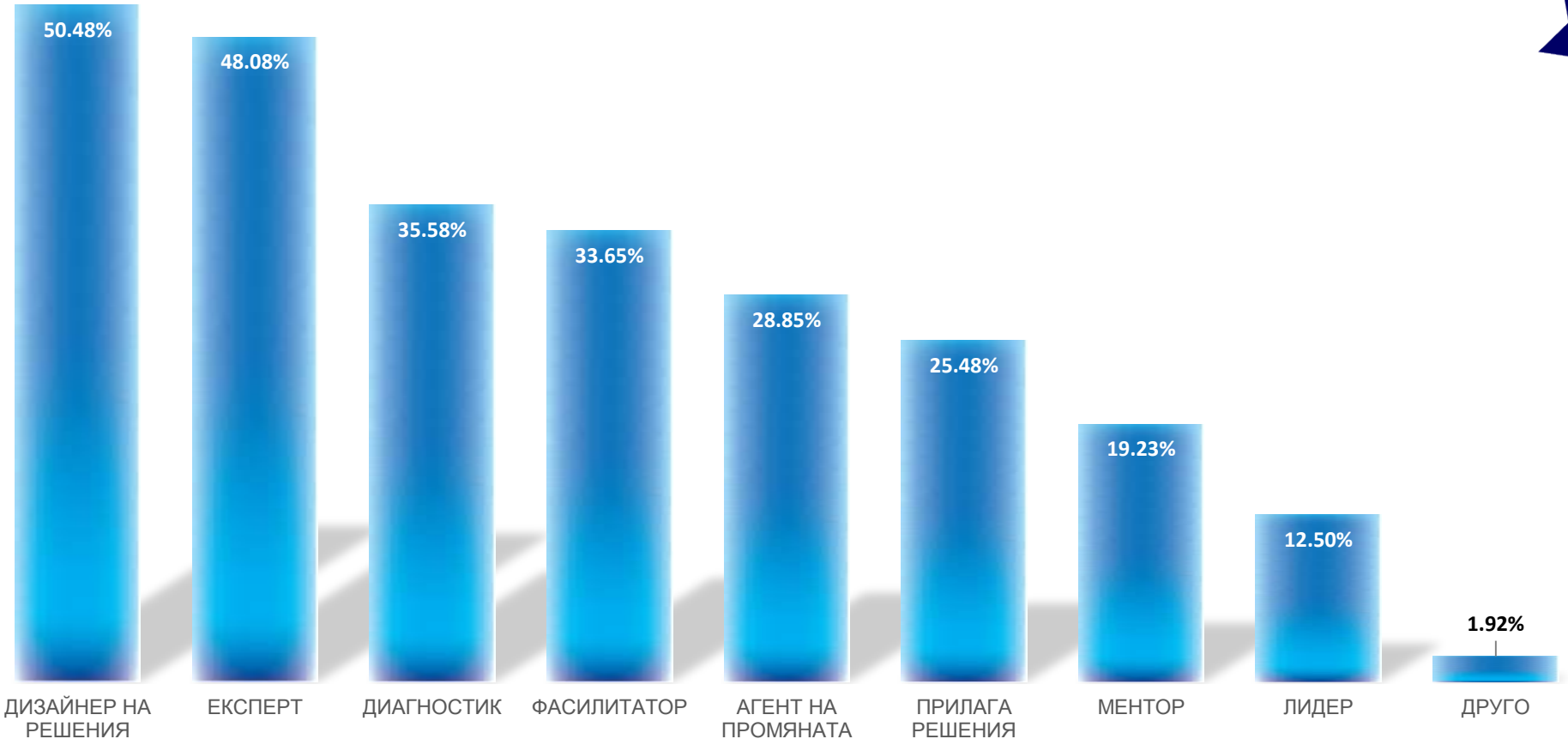


РОЛИ НА КОНСУЛТАНТА

- Дизайнер на решения
- Експерт
- Диагностик
- Фасилитатор
- Агент на промяната



РОЛИ НА КОНСУЛТАНТА



ПЕРФЕКТНИЯТ КОНСУЛТАНТ:

- Е отличен специалист в своята област
- Знае и разбира спецификата на индустрията на клиента
- Идентифицира нуждите на клиента
- В състояние е да диагностицира
- Формулира изводи и препоръки
- Прилага широки познания по управление
- Може да слуша внимателно
- Мисли нетрадиционно, предлага нестандартни решения
- Мисли системно, вижда връзките между нещата
- Вдъхва доверие
- Прогнозира рисковете от предложените решения

КОМПЕТЕНТНОСТИ НА КОНСУЛТАНТА

- Специфични знания, разбиране на бизнеса, познаване на индустрията на клиента
- Опит
- Решаване на проблеми, разработка на решения
- Диагностициране
- Независимо мнение, иновации
- Организационно развитие
- Работна етика и конфиденциалност
- Индивидуален подход
- Професионализъм
- Комуникационни умения

