

Тема:

Модель профессиональной компетенции консультанта. Виды и формы консультирования



Модель профессиональной компетенции консультанта

Модель профессиональной компетенции консультанта представляет собой определение и описание ряда личностных характеристик, а также особенностей мотивации, которые связываются с высокопрофессиональным консалтингом. Это ряд свойств, установленных в результате практических исследований профессиональных качеств внутренних и внешних консультантов.

Мотивы и личностные свойства, в определенном смысле, являются центральным моментом, который обусловливает поведение. Значительная часть действий, предпринимаемых консультантом, зависит от его мотивации, личностных свойств и фактической ситуации. Так, например, консультант, в основе мотивации которого лежит желание произвести благоприятное впечатление, и при этом мало заботящийся о проблемах клиента, при подготовке и непосредственном проведении презентации будет вести себя иначе, чем его коллега, основным критерием оценки для которого является благосостояние и успех клиента. То, о чем мы в первую очередь беспокоимся (то есть, то, что лежит в основе нашей мотивации) самым непосредственным образом влияет на то, как мы действуем.

Модель профессиональной компетенции — это лишь один из элементов Процесса профессионального развития консультанта. Данная модель имеет своей целью направить самосовершенствование консультанта на развитие основных мотивов и поведенческих установок, лежащих в основе высокопрофессионального консалтинга.



Внешние и внутренние консультанты

Существует классическое разделение консультантов - внешний и внутренний консультант.

Профессия консультанта предполагает владение двумя основными навыками:

- 1) умение проводить анализ.
- 2) умение на основе этого анализа вырабатывать рекомендации, которые будут потом реализованы в компании.

Привлечение консультантов извне дает предприятию возможность получить новые идеи в результате свежего взгляда на проблемы. Кроме того, с помощью консультантов можно усилить аналитические отделы предприятий или даже поручить им временное управление аналитическими работами. Хороший внешний консультант - это хороший аналитик, который обладает рядом значительных преимуществ.



Характеристика внутреннего консультанта

Внутренние консультанты являются штатными специалистами по экономике и управлению той или иной организации. Сами по себе внутренние консультанты фактически есть в любой фирме. Преимущества внутреннего консультанта в том, что он отлично знает организационное устройство фирмы, ее проблемы, знает отрасль, в которой занято предприятие, клиентуру. Однако, даже при самых хороших отношениях с руководством внутренний, "штатный" консультант больше всего дорожит (сам того не осознавая) своим местом в компании. Он вынужден себя ограничивать. Опыт его ограничен - это видение изнутри, искаженное всеми сложившимися в компании стереотипами, привычками, традициями.





Характеристика внешнего консультанта

Преимущества внешних консультантов

- Наличие методологической базы, которая обеспечивает системный подход к проведению аналитических работ.
- Беспристрастность его анализа, как следствие взгляда со стороны. Консультант не зависит от руководителя предприятия и не находится у него в подчинении. Он должен стремиться дать объективную оценку ситуации, а не пытаться угодить кому-либо в организации.
- Большой опыт в проведении аналитических работ на различных объектах, относящихся не только к данной отрасли, но и к смежным с ней отраслям.
- Обязанность консультанта не только описывать происходящее, но и вырабатывать рекомендации. Причем рекомендации должны быть такими, чтобы клиент мог их реально выполнить.
- Владение большим количеством предварительной информации для проведения аналитических работ в определенной области.

Недостатки внешних консультантов

- Отсутствие гарантии качества оказываемых услуг. Этот риск можно минимизировать, используя систему выбора консультантов. При этом следует обращать внимание на сертификацию и наличие рекомендаций от предыдущих заказчиков.
- Недостаточное количество информации о компании. Этот минус может быть устранен при умении консультанта эффективно проводить организационную диагностику и устанавливать плодотворные взаимоотношения с сотрудниками фирмы.
- Использование стандартных, не адаптированных с учетом особенностей конкретной компании схем, что ухудшает качество анализа ситуации.



Экспертное консультирование

В экспертном варианте консультант выступает в роли высококвалифицированного специалиста - эксперта, мнение которого зачастую не обсуждается. Он самостоятельно осуществляет диагностику, разработку решений и рекомендаций по их внедрению. Обязанность клиента - обеспечить консультанту необходимые условия для работы и требуемую информацию, а также реализацию советов и предложений консультанта.

Формы экспертного консультирования:

- 1. Совет, рекомендация консультанта.
- 2. Вопрос клиента ответ консультанта в устной или письменной форме.
- 3. Высказывание консультанта реакция клиента и обсуждение.
- 4. Письменный отчет (обзор, проект, аналитическая записка), подготовленный консультантом.
- 5. Экспресс-анализ ситуации с использованием наблюдения, собеседования, письменных опросов и анкетирования, изучения документов и др.
- 6. Углубленный анализ ситуации

Эффективность экспертного консультирования определяется факторами:

- 1. Профессионализм консультанта.
- 2. Понимание клиентом предложенных советов, рекомендаций.
- 3. Готовность и возможность клиента выполнить эти рекомендации.



Процессное консультирование

При процессном консультировании консультанты на всех этапах проекта активно взаимодействуют с клиентом, побуждая его высказывать свои идеи, соображения, предложения, проводить при помощи консультантов анализ проблем и выработку решений. При этом роль консультантов заключается в организации и управлении процессами сбора информации и ее анализа, а также разработки, обсуждения, оценки и принятия решений, полученных в процессе совместной с клиентом работы и приведении их в систему рекомендаций.

Черты процессного консультирования:

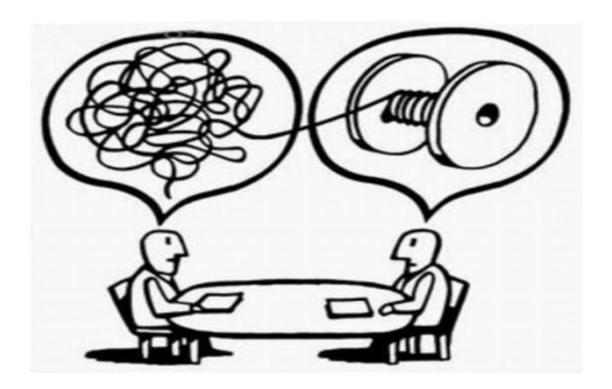
- 1. Организация процесса поиска решений и анализа альтернатив специалистами компании без суждений, оценок и комментариев консультанта по сути рассматриваемой проблемы.
- 2. Организация и проведение деловых и инновационных игр по проблематике, иных форм групповой и индивидуальной работы.
- 3. Участие в процессе принятия решений (участие в рабочих совещаниях, дискуссиях с правом совещательного голоса).
- 4. Надзор за внедрением рекомендаций (проведение контрольных замеров, выявление отклонений от нормативов, планов, графиков).
- 5. Участие во внедрении (корректировка и разработка новых рекомендаций по инициативе консультантов).
- 6. Прямое вмешательство в управление (принятие управленческих решений, направленных на внедрение рекомендаций).

Процессное консультирование - это не сиюминутное получение результата, это кропотливый процесс работы консультанта и компании клиента шаг за шагом.



Обучающее консультирование

При обучающем консультировании консультант не только собирает идеи, анализирует решения, но и подготавливает почву для их возникновения, предоставляя клиенту соответствующую теоретическую и практическую информацию в форме лекций, семинарских занятий, тренингов, деловых игр, учебно-практических пособий, конкретных ситуаций (кейсов) и т. д. Роль клиента заключается в формировании запроса на обучение, осознанный выбор целей, программы и формы обучения, учебных групп.





Обучающее консультирование

Обучающее консультирование включает в себя следующие мероприятия:

- ◆ Стандартная программа клиент выбирает семинары, деловые игры и прочее из предлагаемого консультантом перечня.
- Специально адаптированная программа проблематика определяется предприятием, консультант разрабатывает программу и выбирает форму учебных мероприятий.
- Специально сформированная группа консультант проводит специальные мероприятия по формированию учебной группы, разрабатывает требования к участникам учебной группы и проводит отбор, используя специальные методы, такие как анкетирование, собеседование, деловые игры, анализ личных дел и др.
- Подготовка участников к групповой работе для повышения эффективности и результативности учебных мероприятий.
- Обучение методикам и инструментарию решения задач. При этом задача консультанта передать умения и навыки использования собственного инструментария и технологий специалистам компании таким образом, чтобы при его отсутствии они могли самостоятельно решать задачи такого же уровня сложности.
- Полное погружение участников в проблематику. Это мероприятие проводится для того, чтобы в максимально сжатые сроки учебная группа освоила минимально необходимый объем информации, решила поставленные задачи или выработала необходимые решения; как правило, заканчивается эскизным проектированием каких-либо изменений и инноваций.







Классификация консультационных услуг



По управлению кадрами

По маркетингу

По финансовому управлению

По административн ому управлению

По общему управлению

Международная классификация консультационных услуг

По организации производства

По информационны м технологиям

Специализирова нные услуги



Консультанты по общему управлению

Применяется в случаях, когда требуется помощь в решении проблем, связанных с самим существованием предприятия и перспективами бизнеса.

- 1)определения эффективности системы управления
- 2) оценки бизнеса
- 3) управления нововведениями
- 4) определения конкурентоспособности и изучения конъюнктуры рынка.
- 5)диверсификации или становления нового бизнеса
- 6) международного управления
- 7) оценки управления

- 8) слияния и приобретения.
- 9) организационной структуры и развитию
- 10) приватизации
- 11) управления проектом
- 12) управления качеством
- 13)реорганизации инженерных служб
- 14) исследования и развития
- 15)стратегического планирования



Консультанты по административному управлению



Затрагивает такие вопросы, как формирование и регистрация компаний, организация работы офиса, обработка данных, система административного контроля. Основная задача - оптимизировать управление организацией.

- 1) анализа работы канцелярии
- 2) размещения или перемещения отделов
- 3) управления офисом
- 4) организации и методов управления

- 5) регулирования риска.
- 6) гарантии безопасности.
- 7) планирования рабочих помещений и их оснащения



Консультанты по финансовому управлению



Связано с оказанием помощи в решении 3 основных задач:

- 1) поиск источников и использование финансовых ресурсов;
- 2) оценка и повышение текущей финансовой эффективности деятельности организации;
- 3) укрепление финансового положения организации на перспективу.

- 1) системы учета
- 2) оценки капитальных затрат
- 3) оборота фирмы
- 4) снижения себестоимости
- 5) неплатежеспособности
- (банкротства)

- 6) увеличения прибыли
- 7) увеличения доходов
- 8) налогообложения
- 9) финансовых резервов



Консультанты по управле кадрами

Главная задача консультантов - содействовать менеджерам в оптимизации привлечения и использования такого ключевого для любой организации ресурса, как человеческий фактор.

- 1)профессионального движения
- 2) сокращения штатов
- 3) культуры корпорации
- 4) равных возможностей.
- 5) поиска кадров.
- 6) отбора кадров.
- 7 программы поощрения.
- 8) внутренних связей.
- 9) оценки работ.

- 10) трудовых соглашений и занятости.
- 11) обучения менеджменту.
- 12) планирования рабочей силы.
- 13) мотивации.
- 14) пенсии.
- 15) анализа функционирования.
- 16) психологической оценки.
- 17) вознаграждения.
- 18) повышения квалификации работников



Консультанты по маркетингу



Главная **задача**: обеспечение такого функционирования компании, чтобы производимые им товары и услуги были куплены потребителем

- 1) рекламы и содействия сбыту.
- 2) корпоративного образа и отношений с общественностью.
- 3) послепродажного обслуживания заказчиков.
- 4) дизайна.
- 5) прямого маркетинга.
- 6) международного маркетинга.
- 7) исследования рынка

- 8) стратегии маркетинга.
- 9) разработки новой продукции.
- 10) ценообразования.
- 11) розничной продажи и дилерства.
- 12) управления сбытом.
- 13) обучения сбыту.
- 14) социально-экономических исследований и прогнозирования



Консультанты по организации производства

Промышленный консалтинг способствует получению товара нужного качества, в необходимом количестве, в сроки и с минимальными затратами. Задача консультанта состоит в том, чтобы найти самые оптимальные пути для осуществления этих задач.

- 1) автоматизации.
- 2) использования оборудования и его технического обслуживания.
- 3) промышленного инжиниринга.
- 4) переработки материалов.
- 5) регулирования внутреннего распределения материалов.
- 6) упаковки.
- 7)схемы организации работ на предприятии

- 8) конструирования и совершенствования продукции.
- 9) управления производством.
- 10) планирования и контроля за производством
- 11) повышения производительности.
- 12) закупки.
- 13) контроля качества.
- 14) контроля за поставкой узлов и деталей.



Консультанты по информационным технологиям



Консультирование по информационным технологиям оказывает помощь в разработке рекомендаций по проектированию и внедрению различных информационных технологий на предприятии

- 1) систем автоматизированного проектирования и автоматизированных систем управления.
- 2) применения компьютеров в аудите и оценке.
- 3) электронной издательской деятельности.
- 4) информационно-поисковых систем

- 5) административных информационных систем.
- 6) проектирования и разработки систем.
- 7)выбора и установки систем



Специализированные консультационные услуги



Затрагивает вопросы решения специализированных задач, не связанных ни с одним из перечисленных видов услуг. Они отличаются либо по методам (обучающее консультирование), либо по объектам (консалтинг по управлению электроэнергетикой, по телекоммуникациям, экологии и т. п.), либо по характеру внедряемых знаний (инженерный консалтинг, юридический консалтинг).

- 1) Обучающее консультирование
- 2) управления электроэнергетикой
- 3) в инженерной области
- 4) в области экологии
- 5) в информационной области

- 6) в юридической области.
- 7) управления распределением материалов и материально-техническому снабжению
- 8) в области государственного сектора бизнеса
- 9)телекоммуникаций



Отечественная классификация консультационных услуг:

Управлен ческий

Инвестицион ный Аудитинг

Фондовый

В области управления качеством

Инжиниринг

Информ.технологичес кий

Маркетин говый

Рекрутинг

Обучение

В сфере безопасности организации

Юридичес кий

В сфере рекламы и PR



НХиГС Управленческий Ретвенной службы нте российской федерации Консалтинг



Главная цель: разработка комплекса мероприятий, направленных на улучшение качества руководства и повышение эффективности работы как предприятия в целом, так и каждого из сотрудников.

Виды

консал тинга **Аутосорсинг** основан на полной или частичной передаче рутинных функций предприятия консалтинговой фирме с целью сосредоточения собственных усилий на решении ключевых стратегических задач.

«Прокат директоров» используется при временном отсутствии руководства или недавнем увольнении

А также: оргдиагностика, экспресс-диагностика, организационное развитие, антикризисное управление, стратегическое планирование и управление, инновационный консалтинг, разработка организационных структур и систем управления, управление организационными изменениями, реструктуризация, управление корпоративными финансами, управленческий учет, делопроизводство



РАНХиГС Инвестиционный консалтинг



Связан с консультированием заказчика по вопросу вложения его собственных или заемных денежных средств (или Капитала) в бизнес, с целью получения приемлемой для него прибыли

> Фандрайзинг – получение и изучение информации о наиболее вероятных источниках финансирования

Базовые виды инвестицион ного консалтинга

Лизинг- приобретение имущества и передача его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом имущества лизингополучателем

также: управление проектами, подготовка разработка меморандумов, инвестиционных комплексная экспертиза инвестиционных проектов, бизнес-планов, управление разработка финансовыми рисками, анализ и мониторинг инвестиционных проектов



Аудитинг

Это системный процесс получения и оценки объективных данных об экономических действиях и событиях, устанавливающий уровень их соответствия определенному критерию и предоставляющий результаты заинтересованному пользователю. Основной целью является установление достоверной бухгалтерской (финансовой) отчетности экономических субъектов и соответствия совершенных ими финансовых и хозяйственных операций нормативным актам



Наряду с уже давно распространенными аудиторскими услугами (общехозяйственный аудит, аудит финансовых институтов, внутренний аудит, системный и финансовый анализ хозяйственной деятельности, постановка и ведение бухгалтерского учета, налоговое планирование и оптимизация налогообложения, взаиморасчеты) появляется весьма перспективный вид услуг — бюджетирование. Беспристрастные бюджеты позволяют менеджерам вначале конкретизировать поставленные задачи, а потом проанализировать состояние дел в компании



Фондовый консалтинг

Фондовый

консалтинг является одним из стабильных консалтинговых рынков. Постоянно наблюдается рост спроса на оценочные услуги. Одним из принципиально новых видов фондового консалтинга являются нематериальные активы. Таковыми являются: патенты, интеллектуальная собственность, авторские права и др.

Управление финансовыми ресурсами

Оценка имущественных комплексов

Брокерское обслуживание

Оценка и котировка ценных бумаг

Размещение и покупка ценных бумаг





Консалтинг в области управления качеством

Консалтинг в области управления качеством проводит целый ряд реорганизационных мероприятий – анализ текущей системы менеджмента, разработка методов совершенствования а также, самое главное проведение необходимого обучения с целью эффективного внедрения стандартов и дальнейшего их выполнения. Также консалтинговая группа в области управления качеством предоставляет возможность сертификации предприятия





Инжиниринг



Это услуги по инженерной подготовке и обеспечению процесса производства, строительства и эксплуатации различных объектов.

Виды оказываемых услуг:

- Оценка технологических возможностей предприятия.
- Подготовка производственного процесса.
- ♦ Обеспечение процесса производства.
- Внедрение новых технологий, новой техники.
- Производственный дизайн.

Группы инжиниринговых услуг

Связанные с подготовкой производственного процесса

По обеспечению самого процесса производства



Информационнотехнологический консалтинг

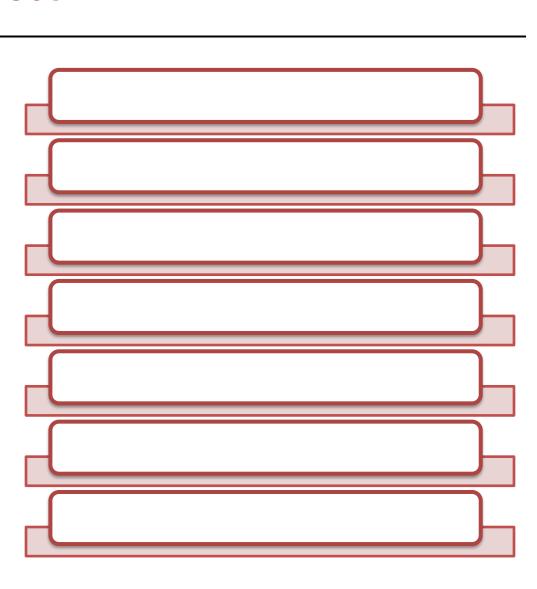
Специалисты оказывают услуги по применению новых ИТ в менеджменте, приспособлению стандартных программ к потребностям предприятий, выбору оборудования и интеграции вычислительных систем





Маркетинговый консалтинг

Это комплекс проектов по разработке и внедрению мероприятий, методов и инструментов эффективного влияния на рынок. Цель- помочь руководству компании в достижении желаемых целей: развитии и получении максимальной 🗸 прибыли.





Рекрутинг

Это услуги по подбору и оценке кадров. Рекрутментская фирма выступает как служба, применяющая в той области производства, которую она обслуживает, специальные методы интервьюирования и технику оценки кадров, методику разработки предложений и ведения переговоров для привлечения квалифицированных кандидатов.



Оптимизация организационной структуры

Оптимизация взаимодействия подразделений

Разработка стратегии мотивации персонала

Разрешение внутренних конфликтов.

Медиаторство

Психологическое консультирование



Обучение

При обучающем консультировании консультант не только собирает идеи, анализирует решения, но и подготавливает почву для их возникновения, предоставляя клиенту соответствующую теоретическую и практическую информацию в форме:

- ✓ Конференции
- ✓ Курсы
- ✓ Семинары
- ✓ Круглые столы
- ✓ Тренинги
- ✓ Деловые игры
- ✓ Системно-мыследеятельностная методология
- ✓ Теория решения изобретательских задач
- ✓ Организационно-деловые игры
- ✓ Ролевые игры
- Метод мастер-класса
- ✓ Кейс-технологии

Черты обучающего консультирования

Стандартная программа

Специально адаптированная программа

Специально сформированная группа

Подготовка участников к групповой работе

Обучение методикам и инструментарию решения задач

Полное погружение участников в проблематику



РАНХиГС Консалтинг в сфере безопасности организации

Безопасность организации – самое новое направление консалтинга. Экономическая предприятия – это обеспечение защищенности хозяйственных безопасность отношений, развитие экономического потенциала компании, повышение уровня благосостояния всех ее сотрудников и формирующих основы защищенности фирмы от различных опасностей и угроз, источником зарождения и развития которых выступают внутренние и внешние противоречия.

- □Технические системы безопасности
- □Охранные услуги
- □Проверка благонадежности потенциальных партнеров
- □Проведение экспертизы объектов
- □Патентная деятельность
- □Защита информации





Юридический консалтинг



Юристы оказывают услуги как в форме советов, так и могут давать экспертные заключения о соответствии действия или документа юридическими нормам, в чем их функция напоминает аудиторскую.

Специфика по сравнению с экономическим определяется тем, что экономист дает совет о том, что нужно делать для решения той или иной проблемы, а юрист - объясняет, что нельзя или можно делать с точки зрения законодательства



Консалтинг в сфере рекламы и PR

Консультанты по рекламе и отношениям с общественностью приглашаются для того, чтобы сформировать запоминающийся положительный образ фирмы, способствующий созданию благоприятной внешней и внутренней среды для ее функционирования



Виды услуг

Формирование имиджа организации

Комплексные рекламные компании

Медиа-планирование

Подготовка и проведение компаний public relations

Информационная поддержка

Предвыборные технологии



Спасибо за внимание!

