

Метод
управленческого
консультирования.
Консалтинг.

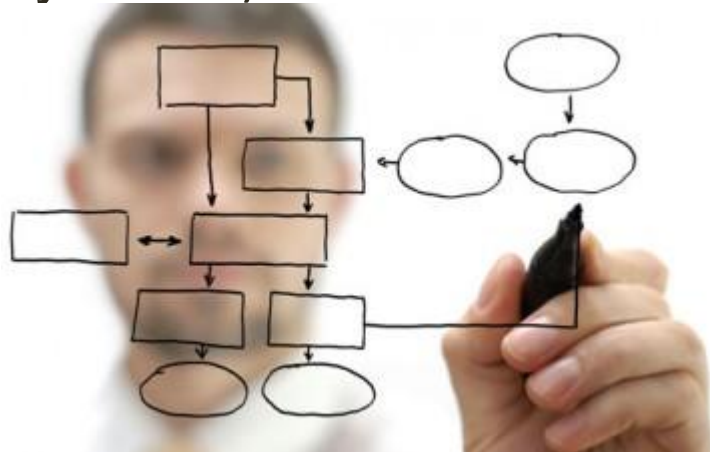
Метод управленческого консультирования

- **Управленческое консультирование**
- это предоставление независимых советов и помощи по вопросам управления, включая определение и оценку проблем и возможностей, рекомендаций и соответствующих мер и содействие в их реализации.
- Под **методом консультирования** понимается общая схема (план действий), сформированная на основе обобщенного опыта результативных консультаций данного вида, позволяющая выработать соответствующую программу действий.



Понятие методики

- **Методика** представляет собой совокупность корректных в методическом отношении директив, указывающих способ действий и методы достижения поставленных целей.
- **Методический инструментарий** (методическая база) консультирования представляет собой совокупность методик, которыми располагает консультационная фирма (консультант).



- **Методология консультирования воплощается в двух частях:**
- 1. Методы взаимодействия с сотрудниками компании-клиента с целью внедрения знаний и разработок в клиентскую организацию.
- 2. Методы интеллектуальной деятельности, необходимые для анализа проблем и разработки решений.



Классификация методов консультирования

- **Технологические** – методы совершенствования производственных процессов (например, ротация, изменение и обогащение содержания работ, исследование с обратной связью);
- **Структурные** – методы создания новых ролей, новых подразделений или новых отношений подчиненности (горизонтальная и вертикальная дифференциация, формализация, централизация, координация);
- **Методы управления человеческими ресурсами** – направленные на оздоровление организационного климата и межличностных отношений, ценностей, функционирования и существования (обучение, тренинг, вмешательство и индивидуальное и групповое развитие),
- **Методы вовлечения в управление** (системы вознаграждения);
- **Методы, ориентированные на улучшение межгрупповых межличностных отношений** (Т-группы, методы формирования команд, ролевой анализ, метод конфронтации и др.);
- **Методы работы с индивидуумом** (индивидуальный тренинг, консультирование, гештальт-тренинг).

Метод управленческого консультирования



- Управленческое консультирование можно рассматривать также как метод, обеспечивающий привнесение в организацию практических советов и реальной помощи.
- Это также метод, позволяющий совершенствовать знания и опыт работников организации и формировать ключевые факторы успеха на конкурентном рынке.
- Консультированию свойственно не только разнообразие, но и определенное единство принципов и методов. Некоторые из них являются фундаментальными, ими пользуется подавляющее большинство консультантов.

- Развитие и совершенствование управленческого консультирования явилось ответом на требования жизни, возникающие из-за постоянного усложнения управления предприятиями в обстановке быстроизменяющихся условий рынка, постоянного обострения конкуренции, невозможности для бизнеса выжить без поддержки специалистов-консультантов для решения вновь и вновь появляющихся проблем. Однако в России в отличие от развитых стран до сих пор далеко не все руководители предприятия, менеджеры и специалисты представляют себе, что может обеспечить бизнесу управленческое консультирование, в какой степени оно позволяет повысить эффективность хозяйственной деятельности.

Понятие консалтинга

- Консалтинг - это вид интеллектуальной деятельности, основная задача которой заключается в анализе, обосновании перспектив развития и использования научно-технических и организационно-экономических инноваций с учетом предметной области и проблем клиента. Фактически консалтингом является любая помощь в решении стоящих перед предприятием проблем, оказываемая консультантами.
- Консалтинг - это, и наука, поскольку является очень сложным комплексом человеческих знаний, связанных с научным поиском, проведением исследований, экспериментов в целях расширения имеющихся и получения новых знаний, проверки научных гипотез, установления закономерностей в важной сфере человеческой деятельности, научных обобщений, научного обоснования проектов.

Основная цель консалтинга



- Улучшение качества руководства и управляемости предприятия
- › Повышении эффективности его деятельности в целом
- › Увеличении индивидуальной производительности труда каждого сотрудника
- › Оптимизация налогообложения.

- Предметом изучения в консалтинговых исследованиях выступают следующие сферы деятельности предприятий:

- - управленческая;
- - финансовая;
- - инвестиционная;
- - экономическая.



Консалтинг нужен когда:

- Компания нуждается в свежих идеях.
- Компания нуждается в опыте и знаниях.
- В руководстве компании нет согласия по важному вопросу, и требуется мнение извне, чтобы получить объективный совет.
- Компании нужна помощь для завершения какого-либо проекта.
- Из-за недостатков внутрикорпоративных коммуникаций компании нужен специалист, способный стать связующим звеном между уровнями и подразделениями

Виды консалтинга

- **По методу:**
 - Экспертный консалтинг
 - Процессный консалтинг
 - Обучающий консалтинг
- **По предмету:**
 - ИТ-консалтинг
 - Управленческий консалтинг
 - Экологический консалтинг
 - HR-консалтинг
 - Консалтинг в области корпоративного обучения
- **По локализации:**
 - Внутренний консалтинг
 - Международный консалтинг



- 1. Стратегический консалтинг заключается в том, что консультант планирует деятельность компании на долгосрочный или среднесрочный период.

2. Операционный управленческий консалтинг подразумевает анализ бизнес-процессов для того, чтобы оптимизировать операционную деятельность компании.

3. HR-консалтинг, тренинги и обучение необходимы для того, чтобы подобрать сильную команду сотрудников, сплотить и повысить работоспособность, мотивацию уже существующих сотрудников.

4. IT-консалтинг рассматривает комплекс услуг, связанных с информационными технологиями. Например, автоматизировать систему управления предприятия.

Специалисты

- К каждой консалтинговой компании и в отдельности консалтерам, выдвигается много требований. Специалист консалтинговых фирм должен обладать навыками решения задач.
- Также консультант не должен попадать под влияние поставщиков и партнеров компании. А его работа должна носить объективный характер
- Консультант должен завоевать авторитет у клиентов, а его работа должна носить обучающий характер.
- Следует отметить, что каждый консультант, специализирующийся в конкретной области, имеет свое видение решения проблемы, что говорит о богатстве методического инструментария.

Принципы консалтинга

- Научность
- Гибкость
- Прогрессивность
- Преемственность
- Сохранение системы
- Изменение системы
- Конкретность
- Гласность
- Компетентность
- Динамичность
- Креативность
- Эффективность
- Научная перспектива



- В современной рыночной экономике развитых стран консалтинг выделяется в особую отрасль инфраструктуры в которой в США занято 700 000 человек, а годовой оборот составляет \$500000000.
- В России профессиональную консалтинговую поддержку бизнесу оказывают частные консалтинговые фирмы, которых насчитывается несколько сотен. Среди Российских фирм насчитывается 45 крупных, 32 из них в Москве Кроме того на российском рынке действует 12 совместных консалтинговых фирм.
- Более 175 консалтинговых фирм, действующих на территории РФ, входят в состав Ассоциации Консультантов по Экономике и Управлению (АКЭУ).