

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
профессионального образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
при ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ

Кафедра Государственного и муниципального управления

Презентация

По дисциплине: **«Управленческое консультирование»**

на тему:

**«Навыки и Личностные качества успешного
консультанта».**

Выполнил:
Студент 4 курса, 4161 гр.
заочной формы обучения
Коряковцева В.Н

Консалтинговый Бизнес

**Навыки и личностные качества успешного
консультанта.**

Элейн Бейч.

Консалтинг – это профессия контрастов и больших ожиданий!

Необходимые навыки для успешного консультанта.

- ▶ Исследование рынка и маркетинга;
- ▶ Продвижение и продажа своих услуг;
- ▶ Изучение потребностей клиента;
- ▶ Идентификация взаимных ожиданий;
- ▶ Расчет стоимости вашего участия в проекте;
- ▶ Организация работы с документами;
- ▶ Понимание деловой информации;
- ▶ Разработка и оформление материалов работы;
- ▶ Проведение обучения.

Идентификация взаимных ожиданий.

Необходимо наличие способности к ведению открытого и честного обсуждения с вашим клиентом условий соглашения, в котором как результат совместной работы нашли бы отражение ваши обоюдные потребности, желания и ожидания, что положит начало реализации вашего проекта в верном направлении.



Расчет стоимости вашего участия в проекте.

В течение какого периода будет выполняться проект, сколько дней придется провести в разъездах, как долго будет вестись подготовка материалов и сколько раз вам придется съездить к клиенту, — все это будет оказывать влияние на определение оплаты, которую вы хотели бы получить за участие в проекте.



Организация работы с документами.

Организируйте работу вашего офиса таким образом, чтобы вам всегда были доступны любые документы и вы были бы способны осуществить действия по передаче их клиенту. Наладьте механизм перевода денег и выполнения других операций. Эта работа имеет важнейшее значение для достижения успеха.



Уставший молодой бизнесмен с кучей бумаг в офисе
© Elnur / Фотобанк Лори



Понимание деловой информации.

В этой книге предложены многочисленные способы ведения вашей базы данных, связанные с учетом расходов, составлением отчета о прибылях и убытках, планированием дохода. Способность к их чтению, анализу и пониманию той информации, которая в них содержится, очень важна для вашего финансового благополучия.



Ведение обучения.

Вы можете не осуществлять предоставление услуг по обучению, но вы все равно должны обучать своих людей любыми способами. Вы можете проводить индивидуальное обучение или коллективное.



Способность к контактам.

Скорее всего, вы будете очень часто контактировать с вашими клиентами. Необходимо постоянно совершенствовать навык общения с людьми. Ваше общение будет рассматриваться во многих ситуациях как модель. Эти навыки помогут вам развивать ваш бизнес.



Широта ваших знаний и опыта.

Вы должны иметь представление хотя бы об общих чертах о том, что происходит за пределами области ваших интересов, должны знать, где вы сможете получить помощь, когда она вам потребуется. Став человеком с широким кругозором, вы будете обладать здравым смыслом и познанием, для того чтобы увидеть внешние перспективы и скорректировать их по необходимости.



Баланс глубины и широты ваших знаний и опыта является важнейшим преимуществом, которое клиент будет искать у вас.

Это также важно при принятии вами решения о том, как представлять себя — как специалиста в какой-то области или человека широкого.

Чем больше вы специализируетесь, тем труднее вам диверсифицировать в свой бизнес. Однако, с другой стороны, чем за более разнообразные дела вы беретесь, тем меньше может быть ваша ценность как специалиста в глазах потенциального клиента.

Личностные качества успешного консультанта.

- ▶ Лидерство;
- ▶ Решительность;
- ▶ Уверенность в себе;
- ▶ Способность долго и упорно работать;
- ▶ Самодисциплинированность;
- ▶ Способность предлагать свои услуги;
- ▶ Понимание финансовых вопросов;
- ▶ Способность к разумному риску.

- Ваши клиенты ожидают от вас благожелательности и участия, но не заносчивости и надменности;
- Конструктивности и способности к убеждению, но не навязывания своего мнения;
- Интеллигентности, но не кретинизма;
- Доверительности отношений, но не назойливости;
- Искренности, но не критиканства;
- Понимания, но не соглашательства.

В дополнение к этому они будут ожидать от вас творческого подхода и полета фантазии, но в то же время требовать, чтобы вы были логичными и практичными.

Вам будет необходимо воспринять картину событий в целом, но также увидеть их множество мелких деталей, которые могут вам помочь продвинуться дальше в изучении ситуации.



Спасибо за внимание!

