



Gabriel Al-Salem FC

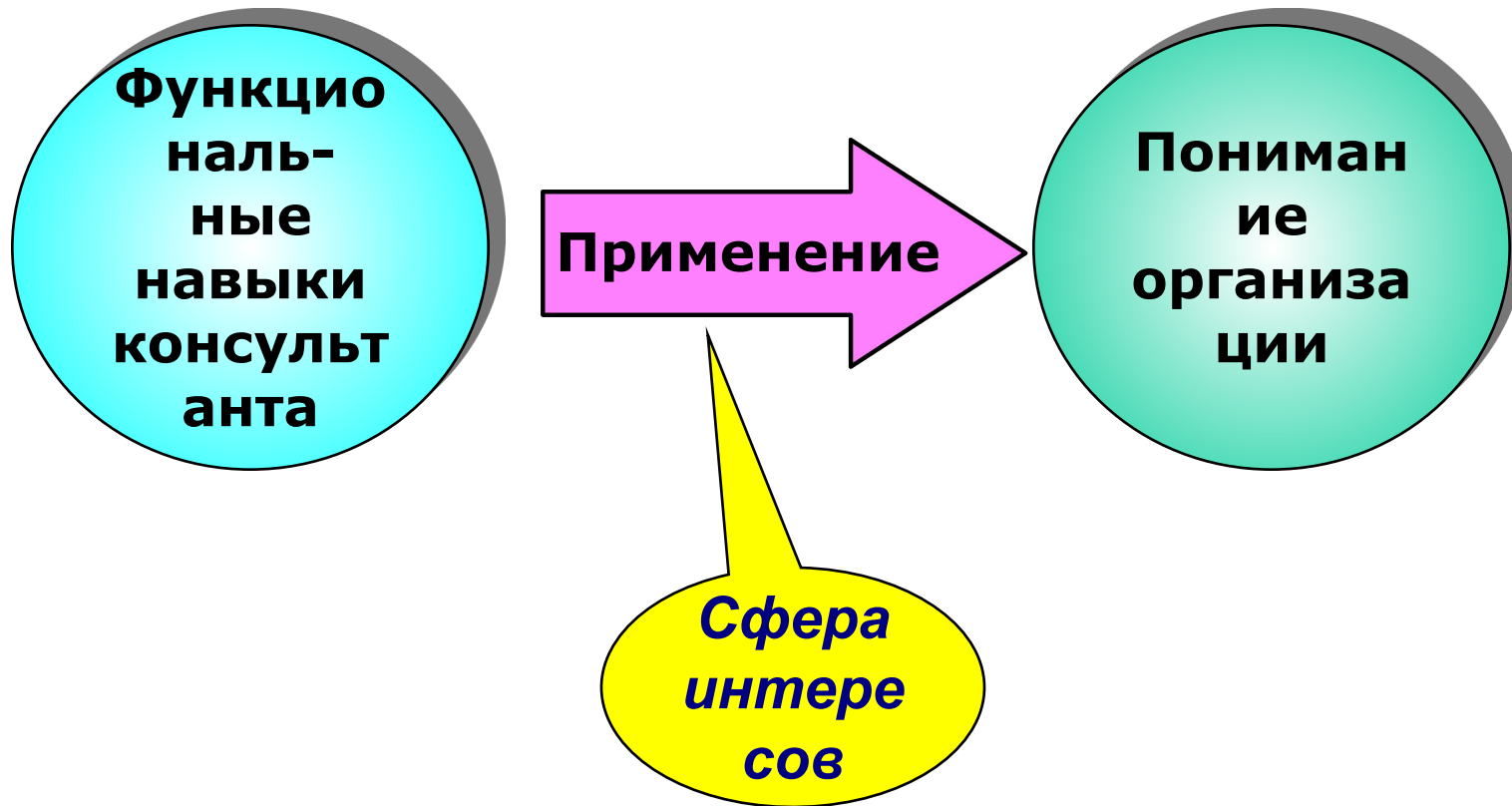
Консалтинг без границ

Развитие мастерства в консалтинге

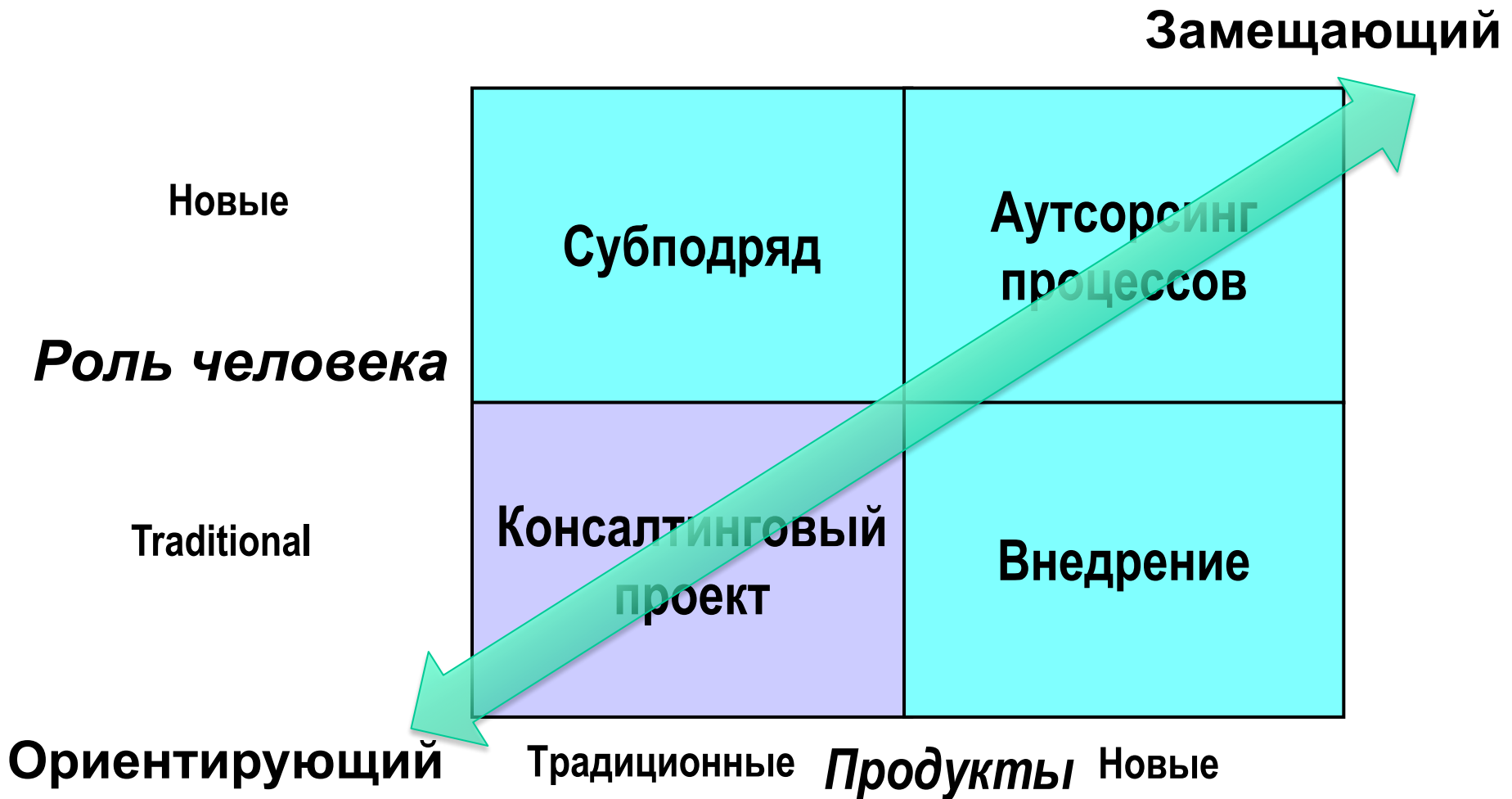
Калверт Маркхам



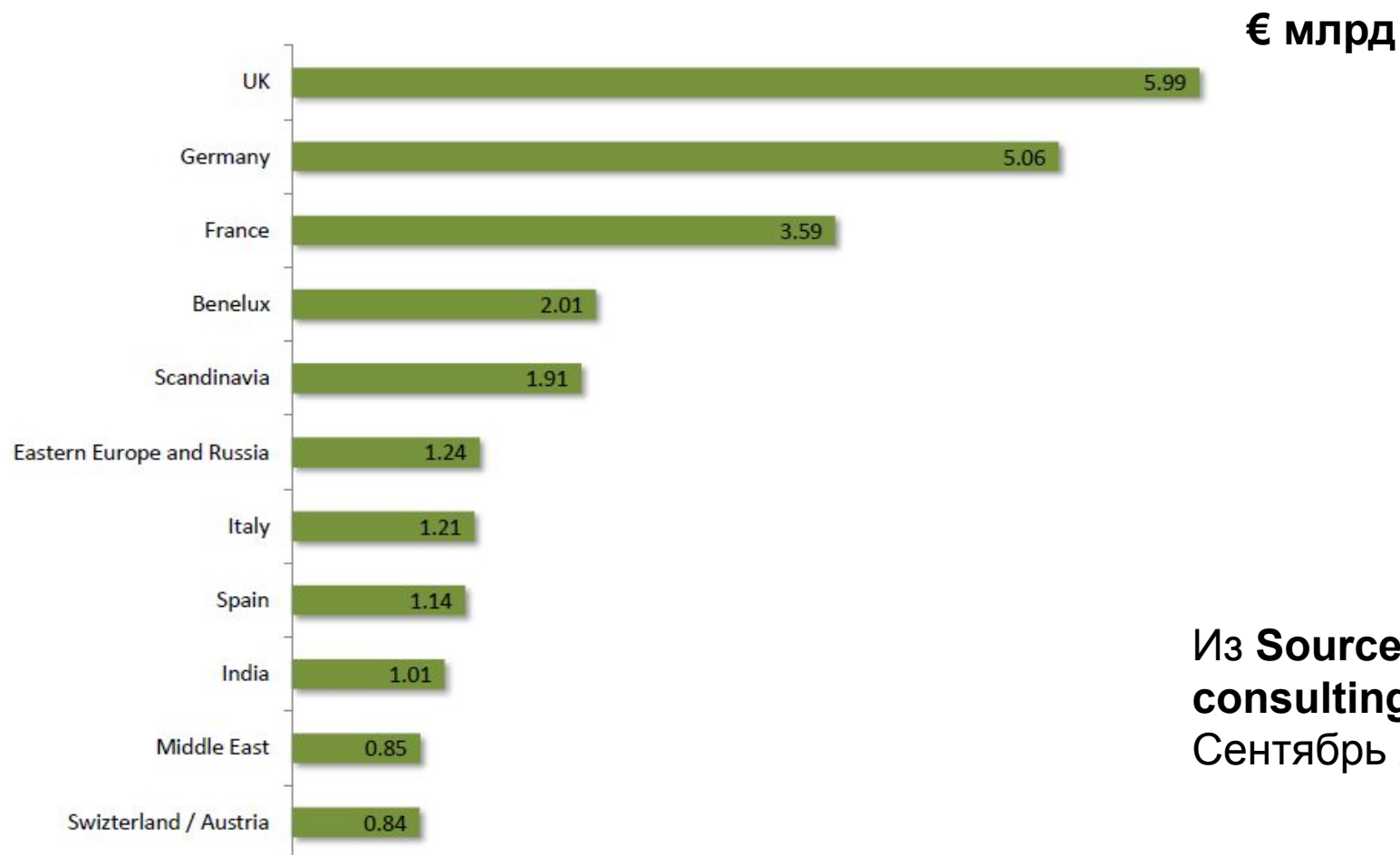
Навыки консультирования



Увеличение видов продукта



Основные консалтинговые рынки 2011

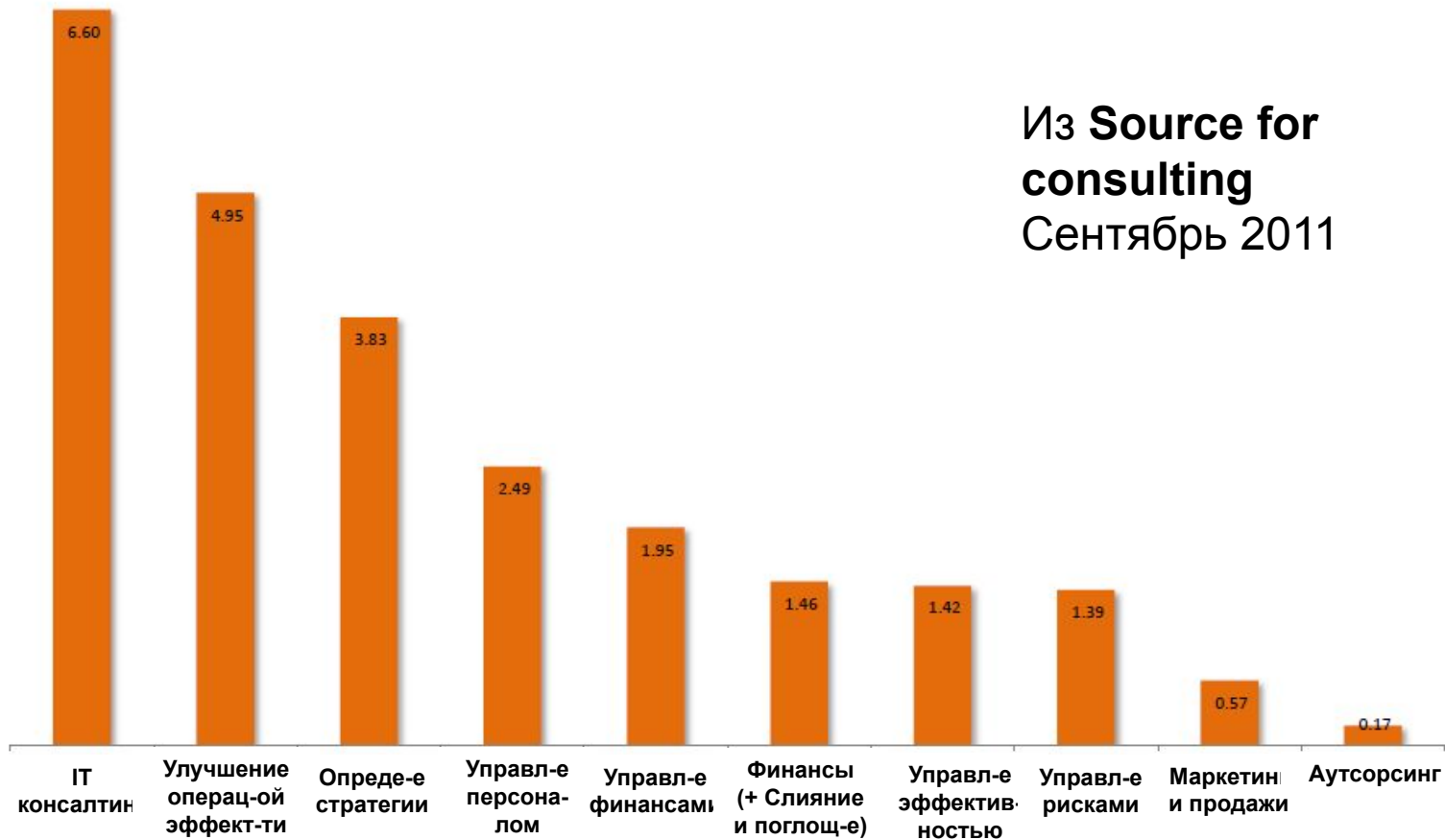


Из Source for
consulting
Сентябрь 2011



Спрос по видам услуг 2011

€ млрд



Gabriel Al-Salem FC



Модель компетенций организации



Используемые опыт и знания

3.0. Опыт и знания	Развитие	Независимость	Мастерство
<p data-bbox="63 415 459 501">3.1. Инструменты и технологии</p> <p data-bbox="63 644 459 729">3.2. Применение знаний</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="504 396 846 491">◆ Развивает познания инструментов диагностики <li data-bbox="504 501 846 634">◆ Тестирует гипотезы клиента и решения, используя точные данные <li data-bbox="504 676 890 771">◆ Определяет и использует различные источники знаний <li data-bbox="504 781 915 913">◆ Анализирует данные и эффективно предоставляет для поддержки предложения <li data-bbox="504 923 915 1086">◆ Имеет доступ к широкому спектру информации, необходимой для клиента 	<ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="958 396 1348 529">◆ Выбирает и использует подходящие инструменты, методы и техники диагностики <li data-bbox="958 539 1302 634">◆ Активно ищет новые подходящие инструменты <li data-bbox="958 662 1335 795">◆ Поглощает и выстраивает знания в определенных процессах <li data-bbox="958 805 1302 871">◆ Делится знаниями и опытом с другими <li data-bbox="958 881 1360 1043">◆ Использует знания, инструменты и опыт для создания ценности, адаптируя их к потребностям клиента 	<ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="1412 382 1837 544">◆ Дает рекомендации по использованию широкого спектра инструментов, методов и технологий диагностики <li data-bbox="1412 554 1785 619">◆ Разрабатывает новые инструменты <li data-bbox="1412 629 1862 723">◆ Разрабатывает и подбирает приемлемый метод в неясных ситуациях <li data-bbox="1412 733 1862 828">◆ Воспринимается, как интеллектуальный лидер в своей области <li data-bbox="1412 838 1765 903">◆ Известен знаниями и опытом <li data-bbox="1412 913 1812 1008">◆ Отношения с клиентами строятся на проф. признании <li data-bbox="1412 1018 1837 1180">◆ Использует знания для разработки сложных, инновационных решений, приносящих ценность клиенту



Компетенции

Основные сфера	Ключевые направления
Личностные навыки консультанта	<ul style="list-style-type: none">• Способность к самоорганизации• Функциональные знания навыки• Способность внушать уважение• Отношение к работе
Эффективная работа с другими	<ul style="list-style-type: none">• Межличностные навыки• Командная работа• Навыки влияния
Вовлечение в решение проблем	<ul style="list-style-type: none">• Навыки решения проблем• Креативность• Строгость и стиль
Вовлечение в проект	<ul style="list-style-type: none">• Управление контекстом проекта• Управление содержанием проекта• Личные навыки и отношение
Работа с клиентами	<ul style="list-style-type: none">• Правильное преподнесение себя клиенту• Понимание бизнеса клиента• Качество устных и письменных коммуникаций• Чувствительность к потребностям клиента• Управление взаимоотношениями с клиентом



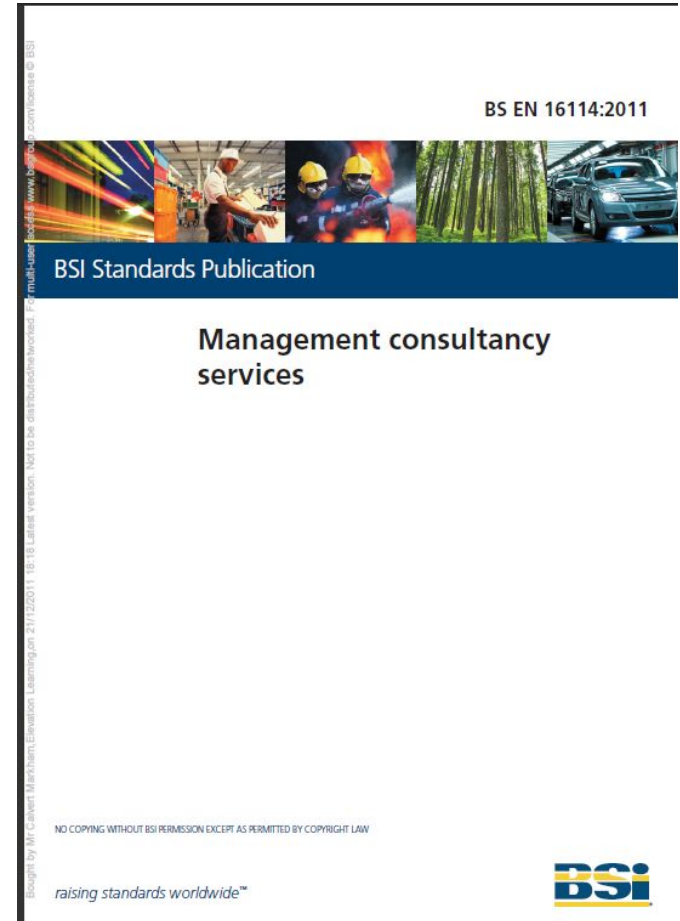
Модель компетенций

	1	2	3	4
Навыки решения проблем	Использует методический подход для достоверного определения важных моментов, требующих внимания	Демонстрирует тщательный, логичный подход к выявлению необходимых данных, их сбору и анализу. Интерпретирует результаты, вникая в их суть	Компетентен в сборе данных, анализе, диагностировании и решении проблем. Способен строить концептуальные модели. Поддерживает баланс между общим видением и вниманием к деталям, рассматривает проблему с разных точек зрения	Может предоставить структуру и эффективные техники для решения комплексных, сложных в выявлении проблем, развивая, при необходимости, концептуальные модели
Правильное преподнесение себя клиенту	Одет соответствующим образом и производит хорошее первое впечатление	Определяет клиентские требования к стилю. Вызывает уверенность и уважение у клиента	Имеет возможности расширять и улучшать взаимоотношения с клиентом. Клиент доверяет личной репутации консультанта	Воспринимается клиентами, как ценный и очень эффективный лидер. Руководители высшего звена клиентов обращаются к нему/ней за советом. Клиент использует консультанта для представления внешнего имиджа.



EN16114

- Новый стандарт для управленческого консалтинга действует с конца 2011
- Фокусируется на хорошем опыте В
 - Предложении
 - Исполнении
 - Завершении
- На данный момент нет сертификации, но может стать стандартом ISO



Новая квалификационная структура в Великобритании

Продвинутые навыки

Для

консультантов с опытом работы более 2-3 лет

Базовые навыки

Для новичков в

профессии или тех, кто хочет отшлифовать знания основ

Базовая квалификация

Консалтинговый бизнес

Введение в основы консалтинга

Сертификат и диплом

Орг. Структура и культура. Организационные изменения

Вхождение и диагностика. Инструменты и методы для эффективного консультирования

Управление внедрением консалтинга

Работа в группе и навыки фасилитации

Стратегии коммуникаций для консалтинга

Планирование и управл-е консулт. внедрения. Взаимоотн. с клиентом

Коммуникации для консультантов

Инструменты и методы решения проблем для консультантов

Правление практикой коучинга

Роль и ответственность консультанта

Коммерч. навыки

Продажа навыков для консультантов

Управление работой с клиентами

Продажи



Инженеры

- Применение научного менеджмента для улучшения рабочих и производственных процессов
- Степень внедрения: уровень цехов
- Инженерные база знаний и образование
- Плоская структура и харизматичная власть
- Федерация национальных организаций
- Высокий уровень автономии
- Bedaux, Emmerson, Arthur D. Little

Source: Daniel Muzio, Ian Kirkpatrick, Matthias Kipping



Стратеги

- Предоставляет рекомендации высокого уровня по стратегическим вопросам
- Степень внедрения: головной офис компании
- Развитие методов управления собственностью, схемы и технологии
- Доверие выпускникам MBA программ
- Коллегиальность и партнерство
- Умеренные рычаги, работа в команде, или культура
- Стратегии персонализации
- McKinsey, Bain, BOG



Интеграторы систем

- Имея дело с требованиями информационных и коммуникационных технологий, постоянно развивают связи
- Рекомендации сфокусированные на / направленные ИТ
- Степень внедрения: взаимоотношения между фирмой и отделами
- Интегрирование рекомендаций и внедрения
- Часть обширного круга компаний, оказывающих услуги, либо автономно существующая от них
- Бюрократия, стандартизированные схемы действия, развивают управленческий процесс и структуру
- Организационная структура, развила иерархии и стратегии кодификации
- Наем выпускников. Доверие к корпоративному обучению и внутреннему рынку труда.
- Accenture, Cap Gemini, BearingPoint



Отношение к профессионализму

- Первая волна: доверие к инженерной квалификации, ценностям и организациям
- Вторая волна: символический подход к профессионализму и подражание внешнему виду и установленному профессиональному языку (особенно юридическому)
- Третья волна: Развитие корпоративных версий профессионализма, основанных на внутренних стандартах, кодах и квалификации



Четвертая волна?

- Новые формы Специалистов/ Отраслевых услуг (окружающая среда или Корпоративная социальная ответственность)
- Объединение в рамках компаний, оказывающих профессиональные услуги (the one stop shop)
- Развитие виртуальных форм организации и оказания услуг (организации, основанные на проектах)



Спасибо

- Калверт Мркхам
- calvert.markham@elevationlearning.co.uk

