

Управленческое консультирование

Тема 4 **ПОИСК** **КОНСУЛЬТАЦИОННОЙ ФИРМЫ** **(КОНСУЛЬТАНТА)**

Тема 4. ПОИСК КОНСУЛЬТАЦИОННОЙ ФИРМЫ (КОНСУЛЬТАНТА)

- 4.1. Источники информации**
- 4.2. Определение потенциальных консультационных фирм**
- 4.3. Модель процесса поиска и выбора консультанта**

4.1. Источники информации

Источниками информации могут служить:

- ассоциации, союзы, объединения, гильдии консультантов, аудиторов, рекрутинговых фирм и т. п.;
- банки данных общественного государственного фонда «Российский центр приватизации» (РЦП), Правительства Москвы;
- рекомендации партнеров, коллег, знакомых;
- справочники («Золотые страницы», РАУпресс, «Аудиторы» и др.);
- конференции, семинары, выставки;
- рекламные объявления;
- книги, статьи, написанные консультантами, и интервью с ними.
- Журнал «ЭКО», «Консультант директора», «Деловые люди», «Эксперт», «Аудитор», «Журнал для акционеров» и др

4.2. Определение потенциальных консультационных фирм

этапы:

1. разработка технического задания для консультационных фирм (консультантов);
2. составление предварительного списка консультационных фирм (консультантов) (long list);
3. Составление окончательного списка кандидатов;
4. выбор консультационной фирмы (консультанта): приглашение к участию в конкурсе;
5. анализ и оценка технических и финансовых предложений консультационных фирм (консультантов);
6. оценка личностных и профессиональных качеств консультантов;
7. объявление результатов конкурса;
8. разработка проекта контракта.

Критерии выбора консультационной фирмы (консультанта)

Критерии	Оцениваемые показатели
1. Имидж консультационной фирмы (консультанта)	<ul style="list-style-type: none">– репутация (известность) в деловой сфере;– репутация (известность) среди консультантов;– книги, статьи, исследования, опубликованные консультантами
2. Профессиональная компетентность	<ul style="list-style-type: none">– компетентность консультантов и фирмы в требуемой области;– глубокое знание отрасли клиента;– знание и умение использовать на практике методы, техники, концепции решения проблем и методы работы с людьми;– творческий подход;– понимание культуры страны

<p>3. Отзывы (письменные и устные)</p>	<ul style="list-style-type: none">– отзывы предыдущих клиентов;– впечатления клиента, если он работал с этой фирмой или консультантами раньше
<p>4. Качество разработки предложений</p>	<ul style="list-style-type: none">– идеи консультанта о путях и способах решения проблемы;– техническое предложение
<p>5. Способность консультантов Выполнить задание в установленный срок</p>	<ul style="list-style-type: none">– наличие команды и обслуживающего персонала, необходимых для выполнения задания;– обеспеченность всеми видами ресурсов

<p>6. Способность консультантов найти партнера, дополнительные ресурсы для себя и клиента</p>	<ul style="list-style-type: none">– связи среди консультантов;– связи в деловой среде;– умение вести переговоры
<p>7. Затраты на консультационные услуги</p>	<ul style="list-style-type: none">– размер гонораров;– формы оплаты труда
<p>8. Соблюдение этических норм и профессиональных стандартов</p>	<ul style="list-style-type: none">– членство в профессиональных ассоциациях;– наличие сертификатов, удостоверений

шаги

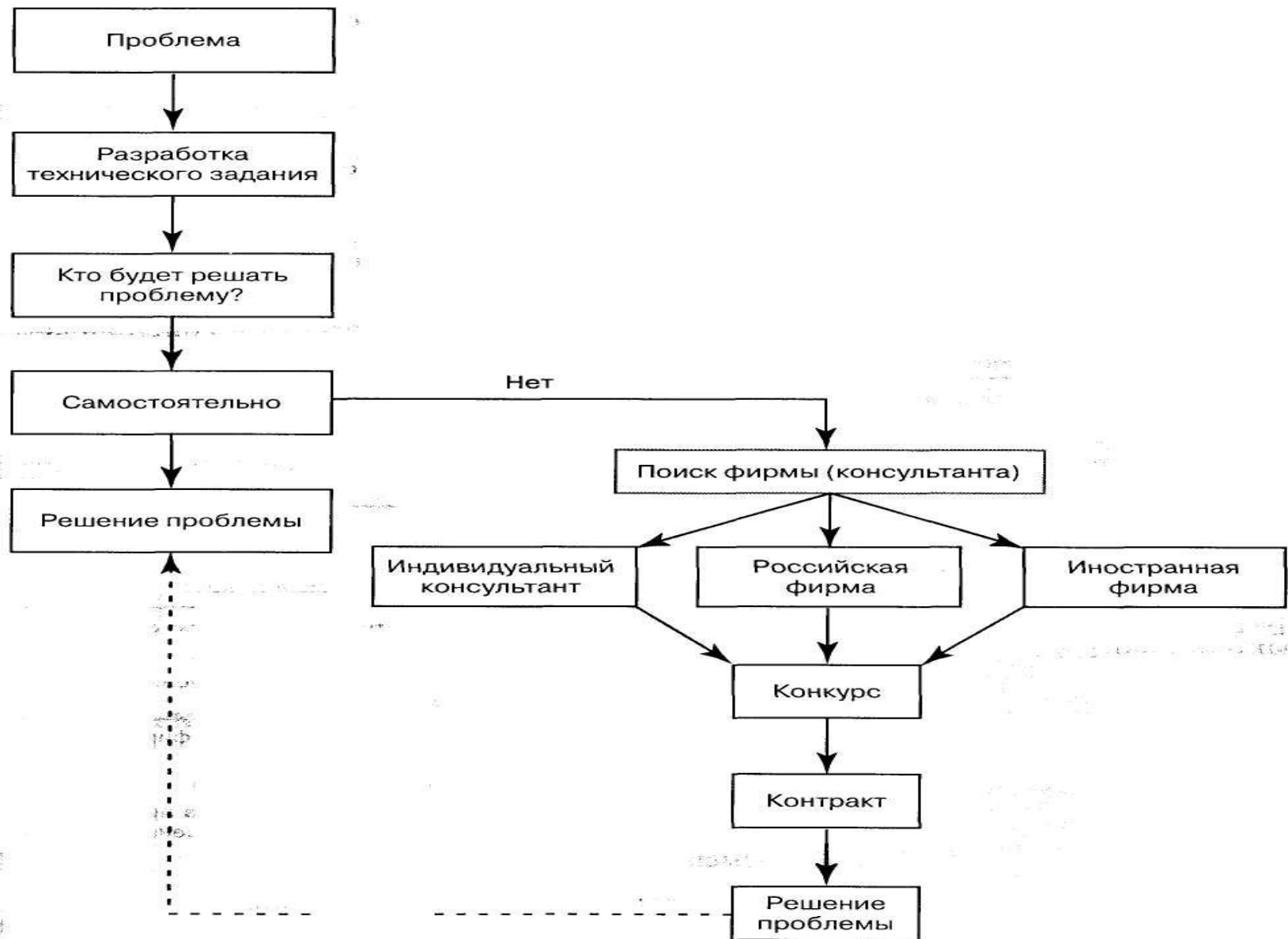
1. Подготовка списка фирм и консультантов, специализирующихся в области решаемой проблемы

рекомендуется включить консультационные службы министерства или ведомства, к которому относятся предприятие, а также научные и учебные заведения

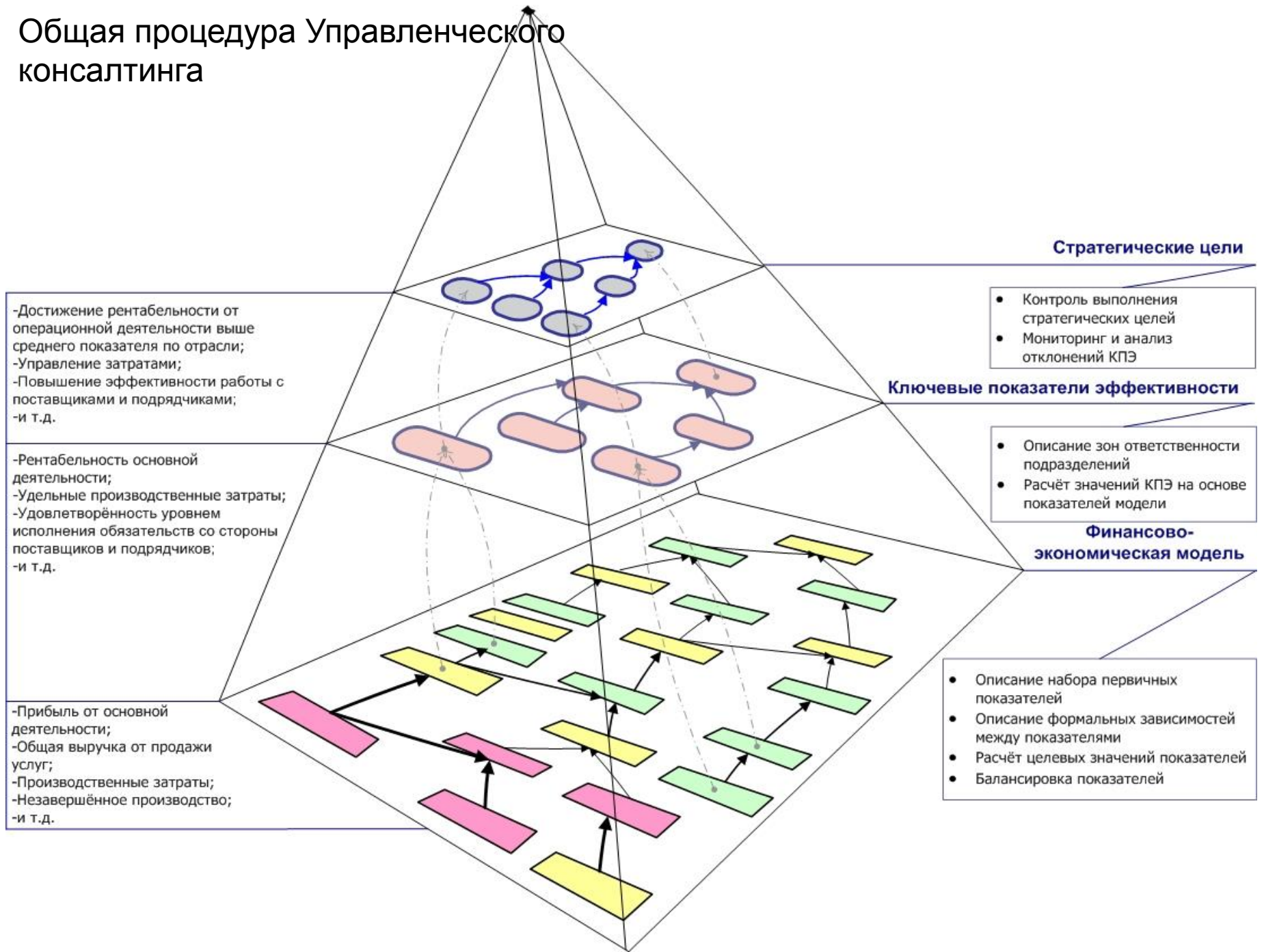
2. Полученную информацию систематизируют, формируя банк данных

- **В «визитной» части** по каждой консультационной организации (консультанту) нужно указать: название (или Ф.И.О., если это индивидуальный консультанта); адрес; телефон, факс, электронную почту; основные виды оказываемых услуг; контактная персона; источник информации о консультационной фирме (консультанте).
- **Вторая часть** должна содержать сведения об опыте и компетентности консультационной фирмы (консультанта).

4.3. Модель процесса поиска и выбора консультанта



Общая процедура Управленческого консалтинга



Общая процедура Управленческого консалтинга

