

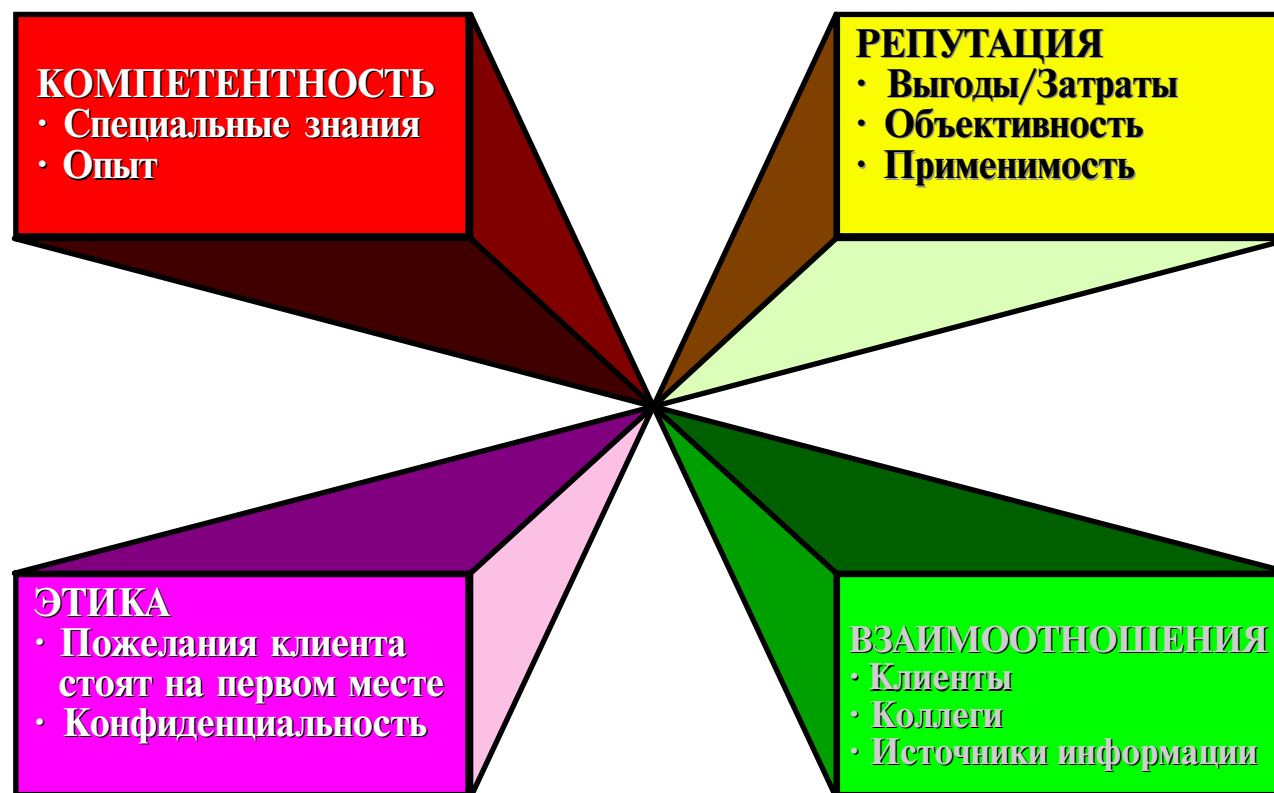
Развитие эффективной консультационной практики:

★ Основы достижения качества и авторитета консультирования:



- ➔ Профессиональная компетентность
- ➔ Личная и профессиональная этика
- ➔ Долговременное сотрудничество
- ➔ Профессиональная репутация

Солидное консультирование основано на четырех китах:



Процесс подготовки к консультированию содержит четыре обязательных условия:

□ Знай себя:

- свои навыки;
- свой опыт;
- свои продукты и услуги

□ Знай своих клиентов:

- состояние их бизнеса и его положение в отрасли

□ Знай свой рынок:

- потребности клиентов;
- структуру спроса;
- сферу деятельности клиентов

□ Знай характер конкуренции:

- продукты и услуги, успешно реализуемые конкурентами

При отсутствии конкретно обозначенного продукта консультант не может предложить что-либо ценное клиенту:



Кто мы?



Что нам нужно продать?



Кому мы будем продавать?



Как нам следует построить оплату?



Что нужно нам?



Чего хотят они?

Ключевые качества консультантов:

❑ Технические навыки:

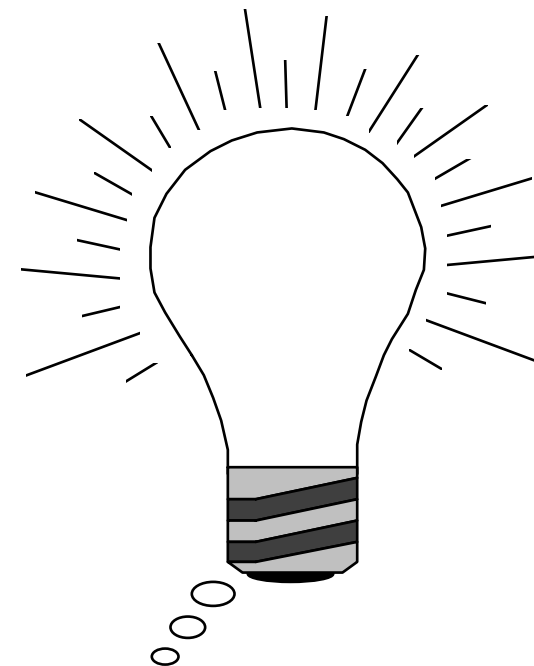
- ↳ академическая подготовка;
- ↳ практические приемы работы

❑ Опыт:

- ↳ от работы на предприятиях;
- ↳ от деятельности как консультанта

❑ Знание отрасли и предмета консультирования:

- ↳ теоретическое;
- ↳ практическое



Каковы Ваши основные консультационные способности/навыки и соответствующие им продукты?

Индивидуальные способности

Способности вашей организации

Потенциальные продукты

--	--	--

Понимание конкуренции помогает определить направления и альтернативные варианты консультирования:

- Конкурент — это любой, кто предлагает конкурирующий продукт или услугу целевой группе клиентов
- Т.к. в принципе серьезных препятствий для проникновения на консультационный рынок не наблюдается, то на нем может существовать широкий диапазон качества услуг
- Зная хорошо своего конкурента, можно выбрать удобную позицию на стадии предложения услуг
- Т.к. конкуренты стремятся добиться преимущества, знание их стратегии и техники консультирования может подсказать подходы для использования в будущем