

Тренинг «Ключевые навыки успешного консультанта»

Тема тренинга: «Ключевые навыки успешного консультанта»

Продолжительность тренинга: 24 часа (3 модуля)

Целевая аудитория: консультанты, являющиеся членами ОО «Институт консультантов по менеджменту» (ИКМ) и не члены ИКМ

Цели и задачи тренинга:

- развить понимание ключевых задач консалтинговой деятельности
- развить/отработать профессионально важные навыки, необходимые для ведения и успешного выполнения консалтинговых проектов.

Методы обучения и формы работы на тренинге:

- мини-лекция;
- презентация в Power Point;
- работа с кейсами;
- мозговой штурм;
- дискуссия;
- работа в малых группах.

Тренер: Лариса Подгорная, сертифицированный консультант по управлению (СМС), директор консалтинговой компании «B2B Консалт»

Программа тренинга

Модуль	Содержание	Продолжительность	Дата проведения	Стоимость модуля
Модуль № 1 Введение в процесс консультирования	<ul style="list-style-type: none"> • Консультационная деятельность. Виды и особенности консультационных услуг. • Формы оказания консультационных услуг. • Обзор модели профессиональных и личностных компетенций консультанта. 	6 часов	21 февраля	2000 сом; 1000 сом для членов ИКМ

Тренинг «Ключевые навыки успешного консультанта»

<p>Модуль №2 Модель процесса консультирования: стадии, фазы, этапы (Калверт Маркхам /Calvert Markham) Elevation Learning (Великобритания)</p>	<p>Пред проектная стадия (фаза подготовки): Этап вхождение</p> <ul style="list-style-type: none"> • Позиционирование консультанта • Влияние на клиента • Оценка ситуации <p>Этап принятие обязательств</p> <ul style="list-style-type: none"> • Управление взаимоотношениями с клиентами. • Предварительный диагноз и осознание проблемы. • Разработка технического задания и планирование. Предложение клиенту. • Контракт на консультировании. • Управление консалтинговым проектом. • Работа в команде. <p>Проектная стадия (фаза диагноза) этап диагностики:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Задачи и методы диагностики. • Сбор информации и Выявление необходимых фактов. • Анализ и синтез фактов. • Выработка вариантов решения проблем. • Установление обратной связи с клиентом. • Отчет по диагностике. <p>(фаза внедрения) этап внедрения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Разработка решения/ рекомендаций. • Внедрение решения/ рекомендаций. • Управление изменениями. • Предоставление отчета клиенту. <p>После проектная стадия (фаза завершения)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Сдача проекта и окончательные финансовые расчеты клиента с консультантом. • Анализ происшедших в результате проекта изменений в организации клиента. Самоанализ деятельности консультанта по проекту с целью совершенствования методов его работы. самоанализ. 	<p>12 часов</p>	<p>14-15 марта</p>	<p>4000 сом; 2000 сом для членов ИКМ</p>
---	--	-----------------	--------------------	---

Тренинг «Ключевые навыки успешного консультанта»

Модуль №3 Оценка результатов консультирования и эффективность консультационных услуг	<ul style="list-style-type: none"> • Качество консультационных услуг. Методика управления качеством консультационных услуг. • Оценка результативности и эффективности консультирования. • Оценка преимуществ, получаемых клиентом. Прямые и косвенные результаты: количественные и качественные. • Оценка процесса консультирования. • Основные показатели результативности для консультантов. 	6 часов	25 апреля	2000 сом; 1000 сом для членов ИКМ
--	---	---------	-----------	--------------------------------------

Пишите: imc.kgs@gmail.com

Звоните: 0 555 92 93 21

Встречаемся на тренингах!