Бауманский учебный центр «Специалист»

Программа курса Основы консалтинга

Код курса: **ОСКОН**

Тема	Ак. часов

Модуль 1. Знакомство со сферой консалтингового бизнеса и роль консультанта
• Консалтинговые услуги - определение консалтинга
• Ключевой элемент консалтинга – умение создавать ценность для клиента путем решения его задач.
• Рассмотрение вопроса с двух позиций:
  ◦ Заказчика
  ◦ Консультанта
• Консалтинг: внешний и внутренний (партнерство).
• Инструменты консалтинга: внешнего и внутреннего консультирования.
• Цепочка создания аналитическо-консалтинговой ценности консалтинговых услуг
• Компетенции, необходимые консультанту:
  ◦ Понимание бизнеса
  ◦ Критическое мышление (ТОП-10 компетенций 2020 по мнению экспертов экономического форума в Давосе)
  ◦ Клиентоориентированность
  ◦ Установка «докопаться до истины»
  ◦ Подготовка данных
  ◦ Проведение анализа
  ◦ Представление результатов заказчику включая подготовку рекомендаций по решению проблемы заказчика
• Роль заказчика, его влияние на качество оказания услуг.
• Заказчики внутренние и внешние
• Алгоритм выбора поставщика консалтинговых услуг. Особенности анализа рынка консалтинговых услуг и ценообразования.
• Типичные ошибки начинающих консультантов – примеры наиболее часто отсутствующих компетенций и к чему это приводит в консалтинговом проекте
• Ответственность консультанта за соблюдение основных принципов:
  ◦ Независимость, объективность, конфиденциальность, соблюдение условий договора
	2

Модуль 2. Ключевые принципы и базовые шаги при оказании консалтинговых услуг	**1**
Модуль 3. Структуризация возможных вариантов выстраивания взаимоотношений между клиентом и консультантом • Матрица заинтересованных сторон • Коммуникационная стратегия с заинтересованными сторонами в зависимости от их «расположения в матрице» • **Практикум: Шаблон и варианты договора**	**1**

Модуль 4. Обсуждение значимости работы над вовлеченностью заинтересованных сторон в рамках консалтингового проекта
• Основной инструментарий:
  ◦ SWOT- анализ для разработки стратегических линий решения проблемы
  ◦ Оцифровка стратегических линий с целью выбора оптимальных вариантов
  ◦ Модель креативного решения проблемы
  ◦ 4 подхода и 12 правил креативного решения проблемы
	2

Модуль 5. Знакомство с особенностями проведения изменений на стороне клиента • Основные модели управления изменениями • Выбор оптимального метода проведения изменений на стороне клиента	**2**
Аудиторная нагрузка в классе с преподавателем	**8 ак.ч. + 8 ак.ч. самостоятельно**

По окончании обучения на курсе проводится итоговая аттестация. Аттестация проводится в виде теста на последнем занятии или на основании оценок практических работ, выполняемых во время обучения на курсе.

Контакты центра

Для частных лиц
+7 (495) 232-32-16

Для организаций
+7 (495) 780-48-44

E-mail
info@specialist.ru