

Программа

Модуль 1: Определение стратегий для развития Вашего консультационного бизнеса



Тема	Описание	Время
Регистрация	Регистрация и получение материалов	08.30
Открытие курса	Представители Европейского банка реконструкции и развития	09.00
Знакомство	Цели и задачи курса. Представление тренера и участников	
Ожидания от курса	Обмен ожиданиями от курса между участниками	
Презентация курса	Особенности управления консультационным бизнесом	
Диагностика	Оценка здоровья Вашего бизнеса путем рассмотрения каждой его составляющей.	
Кофе-брейк		10.30-11.00
Взгляд клиента	Определение того, что компании клиентов выясняют при заключении договоров с консультантами.	
Жизненный цикл Вашей организации	Какие факторы влияют на зрелость и кризисы в развитии компании.	
Обед		13.00 -14.00
Микросреда управленческого консалтинга	Управление внешними угрозами компании.	
Кофе-брейк		15.30-16.00
Анализ факторов окружения и формирование стратегических целей развития	Анализ окружающей компании с помощью модифицированных моделей «Пяти движущих сил» Портера и SWOT-анализа.	
Стратегия	Ваша личная стратегия и стратегия Вашей консультационной компании	
Подведение итогов дня		17.00

Модуль 2: Бизнес-модель консультационного бизнеса



Тема	Описание	Время
Обзор Модуля 1	Оценка знаний, полученных на первом модуле	09.00
Бизнес-модель	Представление бизнес-модели Canvas	
Кофе-брейк		10.30-11.00
Ценность, предлагаемая клиенту	Разработка и оценка ценностного предложения услуг консультационной компании	
Работа с рынком	Характеристики различных секторов рынка	
Сегментация	Критерии и стратегии сегментации.	
Обед		13.00-14.00
Каналы	Характеристика каналов продвижения.	
Выбор каналов	Критерии эффективности каналов продвижения и выбор оптимальных	
Кофе-брейк		15.30-16.00
Отношения с клиентами	Установление длительных отношений с клиентами - база для создания устойчивого консультационного бизнеса	
Потоки доходов	Анализ структуры доходов, сегментация клиентов по доходам.	
Цена и ценность	Виды ценообразования в консалтинге. Соотношение цены и ценности.	
Подведение итогов дня		17.00

Модуль 3: Планы и ресурсы, необходимые для
совершенствования управления Вашего
консультационного бизнеса



Тема	Описание	Время
Обзор Модуля 2	Оценка знаний, полученных на втором модуле	09.00
Проекты в консалтинге	Ключевые виды деятельности. Проектно-ориентированный подход в консультационном бизнесе.	
Кофе-брейк		10.30-11.00
Ресурсы консультационной компании	Ключевые ресурсы. Управление профессионалами в консалтинге: вопросы оценки и мотивации	
Партнерство	Ключевые партнеры. Партнерство в консалтинге.	
Структура расходов	Модели калькуляции расходов в консультационном бизнесе.	
Обед		13.00-14.00
Вводы от использования модели canvas	Создание интегрированной бизнес-модели и план проверки	
KPI и KRI	Показатели деятельности и показатели результативности в консалтинге.	
Кофе-брейк		15.30-16.00
Отношения с клиентами	Управление изменениями в консультационной компании	
Подведение итогов	Итоги третьего модуля и программы обучения в целом. Домашнее задание.	
Завершение программы		17.00