

Как начать консультационный бизнес



Даты проведения:
Место проведения:

9-10 сентября 2015
г. Якутск, гостиничный комплекс «Полярная
Звезда», проспект Ленина, 24

Описание:

Цикл тренингов для консультантов «Развивайте свой бизнес», разработанный Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) - это набор учебных курсов, предлагающих слушателям освоить основные навыки, средства и методики, необходимые для предоставления эффективных и результативных консультационных услуг, а также для успешного управления консультационной компанией.

Группа поддержки малого бизнеса ЕБРР в России приглашает приглашает профессионалов с практическим опытом работы, желающих начать свой консультационный бизнес, начинающих и существующих индивидуальных консультантов, а также представителей существующих консультационных компаний, развивающих новое направление консалтингового бизнеса, к участию в 2х-дневном обучающем курсе «Как начать консультационный бизнес» из цикла «Развивайте свой бизнес».

За время обучения Вы получите четкое представление о специфике консультационного бизнеса и основных навыках консультанта, сможете оценить свои знания и компетенцию, чтобы определить соответствия и пробелы с существующими стандартами в области консалтинга и международным передовым опытом, узнаете, как использовать свои знания и опыт, с целью создания консалтинговых продуктов и выхода на новые рынки, а также получите знания и навыки, необходимые для открытия консультационного бизнеса.

Программа:

Программа курса включает теоретическую часть и практическую отработку материалов, применительно к компаниям участников. В ходе тренинга будут затронуты следующие темы:

День 1: 9 сентября, среда, 9:00 - 17:00

- Быть независимым консультантом — подходит ли Вам это?
- Постановка долгосрочных целей (на 5 лет)
- Построение Бизнес модели (Канва Бизнес Модели) для вашего консалтингового бизнеса
- 1. Клиентские сегменты - кто ваши ключевые клиенты
- 2. Ценностное предложение - какие проблемы клиентов ваш продукт помогает решить?
- 3. Взаимоотношения с клиентами - как их строить, чего ждут от вас клиенты?

День 2: 10 сентября, четверг, 9:00 - 17:00

- Построение вашей Бизнес модели (Канва Бизнес Модели) (продолжение)
- 4. Каналы коммуникаций с клиентами - через какие каналы наши клиентские сегменты хотят получать информацию?
- 5. Потоки доходов - применение инновационных подходов для обеспечения финансовых потоков

6. Ключевые ресурсы - как управлять ключевыми ресурсами в консалтинговой фирме
7. Основные виды деятельности консалтинговой компании - как их выстроить?
8. Основные партнеры - как партнерство помогает смягчить риски?
9. Структура затрат - основные статьи расходов в консалтинговой фирме, их распределение и скрытые затраты

Тренер: **Валентина Григорьева, MBA, СМС**

Сертифицированный консультант по вопросам управления: разработка стратегии развития компании, оптимизация бизнес-процессов и организационной структуры, разработка и внедрение систем управления и развития персонала, продвижения и продаж.

Бизнес тренер по развитию лидерских и управленческих навыков: эффективные коммуникации, лидерство и работа в команде, навыки убеждения и переговоров win-win, эффективные презентации, мотивация и управление персоналом, навыки работы с клиентами.



Десятилетний опыт работы в качестве консультанта с малыми и средними предприятиями в Казахстане и России, проведения бизнес-тренингов для МСБ, крупных компаний и бизнес-консультантов в Казахстане, Центральной Азии, России, Украине, Румынии.

Председатель комитета по членству СМС Kazakhstan (Казахстанский Палаты консультантов по менеджменту), аккредитованный консультант Программы поддержки малого бизнеса ЕБРР.

Выпускница Новосибирского архитектурного института, получила степень MBA в КИМЭП, проходила стажировку в Великобритании (Вестминстерский университет), Дании (Копенгагенская бизнес школа), Японии (JICA).

Регистрация:

Организационную поддержку тренинга оказывает ООО АК «Система-Элемент», Тел. +7 (914) 271 62 94, Сергей Протопопов. Заинтересованным участникам необходимо зарегистрироваться и прислать анкету на эл. адрес sergey.sakha@gmail.com или knowhowrussia@ebrd.com.

По любым вопросам также можно обращаться в офис ЕБРР во Владивостоке: +7 (902) 524 86 00 (Карикова Мария) и +7 (924) 238 60 31 (Воробьева Ирина).

Стоимость:

Стоимость участия в тренинге составляет 6 000 рублей (питание и кофе-брейки включены). Проживание в гостинице участники оплачивают самостоятельно.