



## Консалтинг

### Наши услуги:

№	Название программы	Форма работы	Суть/Ожидаемые результаты
1.	Организационная диагностика	Консалтинг	<ul style="list-style-type: none"><li>• Проанализированный, экспертно представленный перечень имеющихся явных и скрытых организационных проблем с построением причинно следственных связей между ними и выявлением корневых проблем.</li><li>• Выявление имеющихся в компании организационных патологий с их расшифровкой и анализом возможных последствий</li><li>• Оценка степени интеграции, сработанности коллектива (управленческой команды, фронт-офиса, бэк-офиса)</li><li>• Анализ управленческих ошибок в компании</li><li>• Анализ осуществляемости управленческих решений, выявление резервов управления в компании.</li><li>• Оценка профессиональной компетентности специалистов.</li><li>• Оценка явных и скрытых ресурсов развития компании.</li><li>• Определение перспективных направлений развития компании</li></ul>
2.	Разработка видения целей и стратегии	Консалтинг + серия управленческих практикумов	<ul style="list-style-type: none"><li>• Четко сформулированное видение развития компании на определенную временную перспективу</li><li>• Стратегический анализ компании и определение результатов стратегических и тактических целей развития компании</li><li>• Оценка конкурентоспособности компании</li><li>• Реструктуризация компании на основе создания рациональной системы бизнес единиц</li><li>• Разработка программы и диверсификации и становления нового бизнеса</li><li>• Разработка программ антикризисного управления</li><li>• Определение механизмов адекватной ретрансляции целей компании на все уровни исполнения</li><li>• Описанные и согласованные ключевые политики развития компании на определенный временной период в соответствии с заявленными целями приоритетами</li><li>• Повышение управленческой квалификации членов управленческой команды</li></ul>

3.	Разработка служебных функций и мотивирующей оценки персонала	Консалтинг + управленческие практикумы	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Консультации и сопровождение в области управления изменениями компании.</li> <li>• Разработка и внедрение эффективной системы мотивации персонала</li> <li>• Постановка системы развития персонала</li> <li>• Особенности определения служебных функций с позиций продуктного подхода.</li> <li>• Освоение технологии определения служебных функций специалистов и функционала подразделений с позиций продуктного подхода.</li> <li>• Определение функций/функционала ряда специалистов/подразделений.</li> <li>• Согласование взаимных интересов по вертикали (руководитель-подчиненный) и по горизонтали (между подразделениями).</li> </ul>
4.	Формирование управляемой корпоративной культуры	Консалтинг + управленческие практикумы	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Диагностика состояния корпоративной культуры компании</li> <li>• Формирование/развитие основных компонентов корпоративной культуры: идеологии, управленческих установок, правил, ритуалов норм</li> <li>• Обеспечение принятия организационной культуры персоналом</li> <li>• Повышение командности персонала</li> <li>• Разработка и передача управленческой команде инструментов управления корпоративной культурой компании</li> <li>• Разработка корпоративного кодекса</li> <li>• Выстраивание целостной системы управляемой корпоративной культуры, с возможностью текущего анализа ее вклада в общий успех компании</li> </ul>
5.	Построение эффективных управленческих и исполнительских команд	Консалтинг + тренинги	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Определение ресурсов команд</li> <li>• Развитие технологий эффективных командных/межкомандных взаимодействий в штатном и кризисном режимах</li> <li>• Укрепление управленческой команды, развитие ее творческого и предпринимательского потенциала</li> <li>• Формирование у команд приверженности общефирменным целям</li> <li>• Построение и отладка работы межфункциональных команд под решение конкретных задач</li> </ul>
6.	Постановка совещательной работы	Консалтинг + семинар + управленческие практикумы	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Освоение технологии проведения проблемных совещаний</li> <li>• Анализ распределения информационных потоков в компании</li> <li>• Анализ текущей ситуации, ее причины и возможные следствия</li> <li>• Общее описание мини-концепций направлений организационных преобразований</li> <li>• Составление «карты организационных преобразований»</li> <li>• Выработка четких правил взаимодействия договоренности о регламенте и принципах работы в процессе организационных преобразований</li> </ul>

8.	Повышение эффективности продаж	Консалтинг + серия тренингов + коучинг	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Формализованное описание процесса продаж товаров/услуг</li> <li>• Формирование корпоративного стандарта продаж</li> <li>• Формирование модели профессиональных компетенций продавца товаров/услуг</li> <li>• Комплексное обучение продавцов товаров/услуг основанное на корпоративном стандарте продаж</li> <li>• Описание процедур управления повседневной деятельностью</li> <li>• Обучение руководителей приемам, методам и технологиям осуществления оперативного управления подчиненными на основе стандарта процесса продаж</li> </ul>
9.	Создание корпоративной школы продавцов	Консалтинг + серия тренингов	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Создание школы, самостоятельно решающей задачи поиска, привлечение, отбора, первичного обучения, адаптации, аттестации и профессионального развития продавцов</li> <li>• Разработка учебных программ под потребности компании, оснащение школы методами и учебными материалами</li> <li>• Подготовка внутренних тренингов</li> <li>• Описание регламентов взаимодействия школы с продающими подразделениями</li> </ul>