**Тема лекции 11: Менеджмент в сфере консалтинговых услуг**

1. Понятие консалтинговых услуг
2. Виды консалтинга
3. Консалтинг в системе менеджмента

Консалтинговые услуги — это не только советы и рекомендации. Данное понятие может включать аналитику и прогнозирование, проведение исследований, ревизию деятельности предприятия и непосредственное участие консультантов в проектах.

Работа с существующей клиентской базой, и активное привлечение новых клиентов (ведение телемаркетинга, назначение встреч); ведение переговоров на уровне первых лиц компаний, выявление потребностей; контроль исполнения заказов и платежей; консультации по продуктам компании; подготовка договоров и первичных документов;

Виды консалтинга

* Консалтинг Первых лиц
* Командный консалтинг
* Карьерный консалтинг
* Консалтинг для директоров
* Кадровый консалтинг
* Бизнес консультант
* Управленческий консалтинг
* Бизнес обучение

Консалтинг в современное время является одним из развивающихся видов бизнеса.

Консалтинг в системе менеджмента совершенствуется и развивается в зависимости от требований современности, которые возникают в связи с усложнением управления в условиях динамичной окружающей среды, конкуренции, невозможности выжить и развиваться бизнесу без привлечения дополнительных специалистов, которые помогают анализировать сложившуюся ситуацию и решать возникающие проблемы.

Консалтинговый бизнес основывается на взаимоотношениях консультантов и клиентов. Клиентами консалтинговых организаций являются юридические и физические лица, зарубежные и казахстанские фирмы, внебюджетные и бюджетные организации.

Консультантами являются специализированные компании и отдельные специалисты.

Деятельность консультантов охватывает разнообразные отрасли производства и торговли.

Консалтинговые консультанты выполняют следующие услуги:

* консультирование в сфере общего управления;
* консультирование в сфере административного управления;
* консультирование в сфере финансового управления;
* консультирование в сфере маркетинга;
* консультирование в сфере производства;
* консультирование в сфере информационных технологий;
* специализированные услуги, не относящиеся к вышеперечисленным.

Консалтинг в системе менеджмента призван выполнять ряд функций:

* системный аудит;
* решение управленческих задач;
* введение в практическое действие последних достижений в сфере управления;
* повышение квалификации специалистов и качества управления;
* помощь в реализации требований международных стандартов.

Причины, по которым клиент может обратиться в консалтинговую фирму, следующие:

* консалтинговая фирма может выполнить работу качественнее и быстрее;
* консалтинговая фирма четко ориентируется на решение конкретной проблемы;
* наличие специальных инструментов по решению проблем, которыми зачастую обладает консалтинговая компания.

Обмен опытом между клиентом и консалтинговой фирмой способствует выработке новых стратегий СМК организации-клиента и направлений развития для самой консалтинговой компании. Каждая специализация консалтинга имеет свой жизненный цикл, в связи с чем требуется постоянное поддержание соответствующего уровня навыков и знаний. Как и в любой другой отрасли, консалтинговые методы могут устаревать. Консалтинг в системе менеджмента состоит в том, чтобы способствовать решению проблем организации и способствовать ее развитию.

При осуществлении сложных проектов эффективным считается стиль управления, который направлен на решение конкретной задачи или проблемы. В сфере консалтинга, так как он подразумевает взаимодействие между клиентом и организацией, более уместным будет ориентация на человека.

Главной проблемой в работе консалтинговых организаций является выбор той или иной стратегии.

Темп роста и размер консалтинговой фирмы зависит от спектра предоставляемых услуг, географической и отраслевой специализации, конкуренции на рынке услуг и ресурсов самой компании. Некоторые организации специально ограничивают свои размеры. Это связано с тем, что компания подобрала эффективную группу профессионалов.

Консалтинг в системе менеджмента не может функционировать без маркетинговой деятельности. Консалтинг – это своего рода услуга, а любая услуга нуждается в анализе и последующем продвижении. Специфика консалтинговой услуги обуславливает иной подход к ней с позиции маркетинга по сравнению с другими товарами. Бизнес от других видов хозяйственной деятельности отличает нацеленность на прибыль. Основной целью же бизнеса является оптимизация прибыли.

Рост прибыли способствует росту инвестиций в новые проекты и на новые исследования. Далее наращиваются объемы производства и оказания услуг. Снижение же этого показателя способствует сворачиванию ряда деятельности компании и поиску альтернативных возможностей ее развития.

**Контрольные вопросы:**

1. Понятие консалтинговых услуг
2. Виды консалтинга
3. Консалтинг в системе менеджмента