

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kontrolnaya-rabota/118837>

Тип работы: Контрольная работа

Предмет: Менеджмент

-

ВАРИАНТ 2

Ситуация 1. Как выбирают клиенты.

Для эффективной работы с внешними консультантами необходимо уметь грамотно их выбирать и квалифицированно взаимодействовать с ними. Заместитель генерального директора ЗАО ПАКК В. Финогенов указывает на некоторые моменты, которые могут оказать помощь в этом выборе:

- Прежде всего необходимо лично встретиться с потенциальным консультантом. При этом большое значение имеет то, о чем говорит консультант, - об абстрактных успехах своей фирмы или о конкретных реализованных проектах. Настораживающим моментом может послужить готовность консультанта «с порога» решить любую задачу.
- Большое значение имеет также то, как и что рассказывает консультант о своих клиентах. Профессиональный консультант никогда не позволит себе раскрыть конфиденциальные подробности или говорить о клиентах неуважительно.
- О многом могут сказать рекламные материалы консультанта, а также визитные карточки его сотрудников. Информативность и хорошее полиграфическое исполнение свидетельствуют о солидности фирмы.
- Документ, содержащий коммерческое предложение, должен быть хорошо структурирован и оформлен, отражать постановку задачи и методы ее решения.
- Предлагаемый консультантом состав команды для выполнения консалтингового проекта и описание предыдущего опыта компании должны убедительно свидетельствовать о способности компании успешно решить поставленную задачу.
- Надежным источником информации о консультанте и о консалтинговой компании являются отзывы предыдущих клиентов.

1. Какими личностными качествами на Ваш взгляд должен обладать консультант?

По нашему мнению, личные качества консультанта, которые бы в большей степени пригодились ему в работе - инициативность, умение слышать и слушать клиента, способность правильно выстраивать диалог, не навязывать свое мнение, конструктивное решение конфликта, если такой в ходе диалога все-таки возникает.

2. В чем состоит проблема совместимости консультанта и клиента?

Главная проблема, по нашему мнению может заключаться в том, что и у первой, и у второй стороны может быть разный опыт в плане решения той (иной) ситуации. В частности, если для консультанта решение ситуации подобным образом в наибольшей степени допустимо, то для клиента это совершенно невозможно, и наоборот. Важно также обращать внимание и на сложности в выстраивании коммуникация, если по характеру и по манере ведения диалога (быстро, размеренно, заторможенно) обе стороны абсолютно не похожи.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kontrolnaya-rabota/118837>