



MATERIAŁY DLA UCZESTNIKA KURSU KOMPETENCJE KONSULTANTA BIZNESOWEGO

Autor: Konsorcjum projektu Business Owners

Autorstwa Studio Centro Veneto z Włoch

Data: 23/11/2016

Oświadczenie

Projekt ten jest finansowany ze środków Komisji Europejskiej. Niniejsza publikacja odzwierciedla jedynie stanowisko autora i Komisja Europejska nie ponosi odpowiedzialności za umieszczoną w nich zawartość merytoryczną



4. Wybrane podstawowe umiejętności doradców biznesowych.



4. Wybrane podstawowe umiejętności doradców.

4.1. Kultura organizacyjna:

Kultura organizacyjna jest złożonym pojęciem i można ją określić jako sposób, w jaki różne osoby realizują ten sam cel poprzez różnorodny osobisty oraz technologiczny wkład, harmonijnie łączący je wszystkie.

Dla uproszczenia tego opisu, można zaproponować przykład odnoszący się do rozwoju „od naturalnej i spontanicznej” struktury organizacyjnej do funkcjonalnej.

Wyobraź sobie drobnego właściciela ciężarówki zajmującego się dostawami dla klientów i cieszącego się ich uznaniem. Powiększa, więc on swoją firmę dokupując 3 małe ciężarówki oraz wyznaczając 3 swoich kolegów jako kierowców dowożących towar, jako że sam prowadzi własną ciężarówkę. Ponieważ ma dużo zleceń, musi podjąć decyzję o pozostaniu w biurze w celu przyjmowania zleceń od klientów oraz planowania trasy jazdy dla swoich kolegów.

Jeżeli tego nie zrobi, klient nie zostanie skutecznie obsłużony i odwróci się od jego firmy.

Takie podejście nazywa się **Funkcjonalną Ewolucją Organizacyjną** i umożliwia dalszy rozwój.

4. Wybrane podstawowe umiejętności doradców

1

4.1.1. Zdolności adaptacyjne do potrzeb i konkretne wymagania sytuacji w spółce rodzinnej

Opisana umiejętność odnosi się do podejścia w jaki traktuje się każdą sytuację w rodzinnej firmie

Nie powinno się traktować firmy jak maszyny; w przypadku rodzinnej firmy takie stwierdzenie jest jeszcze bardziej prawdziwe. Jeżeli czasami firma jest postrzegana jako „zimna” maszyna, w której pieniądź jest paliwem to w rodzinnej firmie taka sytuacja nigdy nie powinna mieć miejsca. Musi być ona traktowana jako żywy organizm, gdzie emocje liczą się nie mniej niż pieniądze. Konsultant musi mieć świadomość tych drobnych psychologicznych szczegółów, pamiętając o tym, iż w przypadku emocji hierarchia w większości przypadków nie występuje. Opinia żony, syna, siostry, córki, przyjaciółki może mieć większe znaczenie, aniżeli ważna płatność lub umowa.

Aby móc skutecznie zarządzać tą delikatną materią, konsultant powinien liczyć nie tylko na swoją wrażliwość, ale powinien być także profesjonalnie przygotowany – i poinformowany o sposobach i technikach rozumienia i zarządzania relacjami międzyludzkimi. Elementy takie, jak interpersonalne postrzeganie, komunikacja interpersonalna, dynamika grupy, cechy kooperacji, podstawowa wiedza dotycząca zachowania, powinny być dogłębnie przeanalizowane i praktykowane jako sposób na zarządzanie krytyczną, zbyt zimną lub zbyt ciepłą sytuacją.

4. Wybrane podstawowe umiejętności doradców

2

4.1.2. Współpraca i kooperatywność w zależności od sytuacji i potrzeb firmy rodzinnej

Umiejętność pośrednio dotyczy potrzeby rozumienia sytuacji panującej w firmie przed podjęciem działania. W bardzo dużym stopniu łączy się z wyżej wymienioną umiejętnością. Różnica jednak dotyczy celu. Wiedza oraz osobista wrażliwość powinny być ukierunkowane na ułatwienie rozwoju relacji w całej rodzinie, po to aby każdy zrozumiał, iż firma jest czymś co stanowi długotrwałą wartość, a jej celem jest wspieranie ludzi w trudnościach, nie tylko na polu konkurencji.

4. Wybrane podstawowe umiejętności doradców

3

4.1.3. Umiejętność obserwowania wewnętrznych relacji i zasad

Ponieważ relacje zachodzące wśród członków rodziny oraz menadżerów są zazwyczaj niewidoczne w dokumentach firmowy, stają się więc one nieuchwytnie. Konsultant MUSI reagować na to, co widnieje pod widoczną powłoką.

Intuicja musi odgrywać w tej sytuacji znaczącą rolę, jednak takie elementy jak wiedza na temat ludzkich zachowań i zasad współżycia; przede wszystkim komunikacji międzyludzkiej, percepcji interpersonalnej, zasad współpracy, poszczególnych aspektów i rezultatów frustracji, cichej zazdrości i rywalizacji w rodzinie powinny być decydujące przy podejmowaniu decyzji. Świadomość zjawisk rozgrywających się w tle jest podstawą zarządzania i kierowania dynamiką całej sytuacji.

4. Wybrane podstawowe umiejętności doradców

4

4.1.4 Znajomość branży.

Definicja: Relacje międzyludzkie są czymś niezależnym w sektorze biznesowym, jest to ważne dla doradców zewnętrznych aby zdawali sobie sprawę z tego, że różne zasady obowiązują w różnych środowiskach biznesowych: bycie w sektorze z żywnością jest czymś zupełnie innym niż bycie w sektorze związanym z mechaniką. Rolnictwo jest czymś innym niż przemysł produkcyjny. Usługi dla osób są zupełnie inne w przypadku rzemiosła i usług informatycznych.

Ważna jest również skala kosztów. 1 mln € zupełnie inaczej jest postrzegany w małej firmie drukarskiej, niż w rafinerii. Indywidualnie subiektywny brak wrażliwości jest inny od danych liczbowych.

4. Wybrane podstawowe umiejętności doradców

4

FILMY

Moda na sukcesję – menager zewnętrzny

<https://www.youtube.com/watch?v=NFFihbGMbiU> - 3,32 minuty

Budowa efektywnej kultury organizacyjnej - Grzegorz Filipowicz (Competency Institute)

<https://www.youtube.com/watch?v=0CRPoOToahU>

Co to jest i jak buduje się kulturę organizacyjną - 3,16 minut

ASTOR "Kultura organizacyjna w praktyce"

<https://www.youtube.com/watch?v=0AED79aBk6U>

Zasady kultury organizacyjnej, procesy i zasady. Ocena pracowników – 5,5 min.

ARTYKUŁY

Dlaczego czasem warto skorzystać z konsultanta zewnętrznego prowadząc własną firmie?

<http://bizneszklasa.pl/2014/03/18/dlaczego-czasem-warto-skorzystac-z-konsultanta-zewnetrznego-prowadzac-wlasna-firmie/>

Omówienie kompetencji i zadań konsultanta zewnętrznego

Czym jest konsulting i czy warto zostać konsultantem?

<https://zycioweorigami.wordpress.com/2015/08/28/czym-jest-konsulting-i-czy-warto-zostac-konsultantem/>

Korzyści i wady korzystania z konsultanta zewnętrznego ale również plusy i minusy pracy w konsultingu