**SOUSTVARJAMO NOVO VREDNOST…**

**SOUSTVARJAMO PRIHODNOST…**

**SKUPAJ**

**Sodelujte s strokovnjaki Zbornice poslovno storitvenih dejavnosti**

**Ustvarjajmo nove razvojne preboje skupaj**

Uspešni ljudje nikoli ne dosežejo uspeha sami. So dovolj skromni, da priznajo svoje šibkosti in se obkrožijo z ljudmi, ki so močni na področjih, kjer so sami šibki. S kom pa se obkrožate vi?

V Zbornici poslovno storitvenih dejavnosti (ZPSD) združujemo številne dejavnosti z visokim deležem znanja in kreativnosti. Povezujemo družbe in samostojne podjetnike, ki jim je poslanstvo svetovanje ter prenos znanja in rešitev v podjetja in druge organizacije. Ena od definicij poslovnega svetovanja namreč pravi, da gre za ustvarjanje vrednosti za organizacije – skozi večjo poslovno uspešnost, ki je rezultat objektivnega svetovanja in izvedbe poslovnih rešitev.

In zakaj management sploh potrebuje zunanje svetovalce? Svetovalci v organizacije prinašamo novo vrednost na tri načine: skozi specialistično znanje, ki naročnikom omogoča sprejemati boljše odločitve, skozi izkušnje, ki omogočajo bolj učinkovito izvedbo projektov, in skozi veščine posameznih svetovalcev, ki izboljšujejo sposobnosti in timsko delo managerjev v organizaciji. Poleg tega velja upoštevati, da zunanji svetovalec v svojem pristopu združuje pet koristi: objektivnejši pogled od zunaj, projektno zavzetost, neodvisnost, znanje in izkušnje ter vpogled v tveganja in njihovo obvladovanje.

Člani ZPSD se ponašamo z referencami in izkušnjami iz različnih razvojnih, strateško naravnanih in inovativnih projektov v slovenskem in mednarodnem okolju, zato smo pravi partner pri snovanju in izvedbi tovrstnih projektov. Sodelujemo z gospodarskimi družbami, javnimi institucijami in drugimi organizacijami na lokalni, nacionalni in mednarodni ravni, tudi s centri odličnosti, kompetenčnimi centri, podjetniškimi inkubatorji in razvojno-raziskovalnimi institucijami. Svetovalske storitve opravljamo v različnih sektorjih in na različnih področjih svetovanja, od razvoja izdelkov in storitev, trajnostnega razvoja, krepitve prodaje, do spodbujanja inovacij, upravljanja kakovosti in odličnosti ter prevajanja in tolmačenja.

Svetovalna podjetja s svojim znanjem in izkušnjami bogatimo zakladnico znanja in slovensko poslovno okolje; številni delujemo tudi v mednarodnem okolju. Od leta 1993 smo polnopravni člani Evropske zveze združenj za management consulting (FEACO) s sedežem v Bruslju. V zakladnico poznavanja tujih jezikov, prevajanja in tolmačenja prispevajo naši člani, ki znotraj ZPSD delujejo v Združenju prevajalskih podjetij. Združenje kot polnopravni član že več let aktivno sodeluje v Evropski zvezi združenj prevajalskih podjetij EUATC, posamezni člani pa tudi še v drugih mednarodnih strokovnih združenjih.

V Zbornici poslovno storitvenih dejavnosti želimo v partnerstvu s svojimi naročniki reševati njihove izzive, krepiti njihove konkurenčne prednosti ter tako soustvarjati uspešne poslovne zgodbe. Ker te nikoli ne napiše en človek sam. Rastejo v medsebojnem sodelovanju in spoštovanju znanj, izkušenj in idej.

Ime in priimek

Predsednik ZPSD

**Spoznajte zemljevid svetovalskih storitev za reševanje raznolikih poslovnih izzivov**

Po mednarodnih standardih Evropske zveze združenj za management consulting FEACO je dejavnost **management consultinga** opredeljena kot *strokovno svetovanje, usmerjanje/vodenje in operativna pomoč podjetjem ter drugim organizacijam v povezavi z vprašanji upravljanja organizacij, ki se nanašajo na področje strateškega in organizacijskega načrtovanja, upravljanja sprememb, zmanjševanja stroškov, reinženiringa poslovnih procesov, financiranja, doseganja tržnih/prodajnih ciljev in politik, upravljanja s človeškimi viri, optimizacijo oskrbovalne verige in proizvodnje, učinkovite uporabe tehnologije* (kot izhaja iz Eurostata).

V dejavnost management consultinga **ni vključeno**: razvoj računalniške programske opreme (sistemska integracija in razvoj); zunanje izvajanje; pravno, revizijsko in davčno svetovanje; iskanje vodilnih delavcev in izvajanje izvršnih nalog ter komuniciranje in odnosi z javnostmi.

Splet svetovalskih storitev članov ZPSD je pester in širok. Na nas se lahko obrnete predstavniki najvišjega ali srednjega managementa, ko se soočate z izzivi na različnih področjih poslovanja in v različnih fazah življenjskega cikla vaše organizacije. V nadaljevanju na kratko predstavljamo 14 najpogostejših področij svetovanja.

**Naredite korak naprej v razvoju svojih proizvodov ali storitev**

Razvoj novih ali izpopolnjenih proizvodov ali storitev je bistvenega pomena za razvoj podjetij. Sodelovanje strokovnih timov podjetij s svetovalci lahko bistveno poveča uspešnost razvoja novih proizvodov in storitev ter njihovo uvedbo na trg.

Svetovalci lahko podpremo proces uvajanja novih ali izpopolnjenih proizvodov ali storitev z naslednjimi aktivnostmi:

* oblikovanje celovitega koncepta razvoja novih proizvodov ali storitev,
* vzpostavitev interdisciplinarnega pristopa na osnovi interdisciplinarnih timov, ki vključujejo strokovnjake podjetja in svetovalce,
* vodenje projekta razvoja novega proizvoda ali storitve oz. ustrezno svetovanje projektnemu vodji podjetja,
* tržne raziskave, povezane z razvojem novih proizvodov ali storitev,
* oblikovanje ustreznega poslovnega modela,
* ekonomika projekta,
* finančne projekcije,
* oblikovanje trženjskega spleta,
* svetovanje pri prijavah na slovenske in EU razpise, ki podpirajo razvoj novih proizvodov ali storitev.

**Naj tudi vaše podjetje prispeva k trajnostnemu razvoju in ohranjanju virov**

Zeleno, trajnostno, krožno, odgovorno gospodarstvo ter varčna, smotrna, učinkovitejša, ponovna raba in ohranjanje vseh vrst virov so postali nujnost za vsa podjetja in organizacije, ne le tista, ki intenzivno posegajo v naravne vire. K produktivnejšemu ravnanju z viri od nastanka do končnega odpadka lahko prispeva vsakdo.

Člani ZPSD razvijamo in uvajamo poslovne modele in ukrepe za prehod na učinkovitejše in produktivnejše ravnanje z vsemi vrstami virov v podjetjih in drugih organizacijah. Ti lahko zajemajo:

* razvoj novih proizvodov,
* reorganizacijo in izboljšave poslovnih procesov
* vse ravni načrtovanja in izvajanja, od strateške na ravni organizacije do ukrepov na posameznem delovnem mestu, vključno z razvojem kompetenc za motiviranje, uvajanje sprememb in merjenje učinkov.

**Okrepite svojo sposobnost ustvarjanja nove vrednosti**

Organizacija procesa vrednosti je živ organizem, ki se razvija in spreminja. Ko se, denimo, zaposleni pritožujejo nad obsegom dela in rezultati niso navdušujoči, je čas za preverjanje, ali ste v podjetju organizirani tako, da so vaši sodelavci lahko čimbolj uspešni in učinkoviti.

V okviru organizacije procesa vrednosti nudimo svetovalsko podporo managementu skozi naslednje storitve:

* ….
* …..
* ….
* …..

Vam na kožo pisana organiziranost upošteva, na kateri stopnji razvoja ste, kot tudi poslovni model in strateške cilje podjetja. Z implementacijo nove ustreznejše organizacije boste vsestransko napredovali, pravi pristopi pa vam bodo olajšali sprejem potrebnih sprememb.

A najbolj navdušujoči so vedno rezultati. S pravo organizacijo so zadovoljni tudi zaposleni, ki lahko na tudi njim bolj ustrezen način prispevajo večjo dodano vrednost.

**Povečajte prodajo in razširite svoj trg**

Klasične managerske metode pri reševanju izzivov v odnosih med ponudniki in kupci ter izboljševanju prodajnih procesov ne zadoščajo več. V času digitalizacije in globalizacije se je potrebno usmeriti k novim poslovnim pristopom za odgovor na vprašanja kot je »Kakšna je vloga prodaje pri ustvarjanju vrednosti za kupca« in podobno.

Rezultat svetovalskih projektov, ki iščejo nove rešitve, so lahko:

* razvoj ali dopolnitev poslovnega modela,
* širitev in poglobitev produktnega portfelja,
* analiza tržišča, primerjava s konkurenco in tržna pozicija podjetja,
* preverjanje ali razvoj prodajne strategije,
* analiza cenovne politike in pregled konkurenčne ponudbe na trgu,
* upravljanje partnerskih odnosov s kupci in drugimi deležniki,
* oblikovanje in integriranje najprimernejših tržnih poti za doseg posameznih segmentov,
* kreativnost cenovne politike kot pomemben element konkurenčnosti,
* opredelitev intelektualne lastnine v ustrezni obliki (blagovna znamka, patent, know-how).

**Izkoristite rezerve v finančnem poslovanju in pridobivanju virov**

Podjetja imajo v različnih fazah razvoja in ob različnih poslovnih dogodkih raznovrstne potrebe po finančnih sredstvih. Prava kombinacija virov financiranja je v vsakem posameznem primeru ključnega pomena.

Splet storitev za optimiranje finančnega poslovanja in pridobivanja virov vključuje:

* Za izbiro prave kombinacije virov financiranja najprej jasno opredelimo projekt, ocenimo njegov vpliv na poslovanje podjetja od začetka do konca projekta in nato ugotovimo potrebe po financiranju njegove izvedbe.
* Podrobno analiziramo vse možnosti financiranja in med njimi izberemo kombinacijo, ki bo najbolj ustrezala projektu in podjetju.
* Dobra priprava dokumentacije, izračunov in projekcij ter prijave za pridobitev javnih sredstev so bistven dejavnik uspešnosti projekta.
* Za ustvarjanje dobička in zagotavljanja tekočega poslovanja poleg rasti prodaje in primerne cenovne politike potrebujemo tudi učinkovit sistem upravljanja denarnega toka, pregleden način nadziranja stroškov in njihovo konstanto optimiziranje.

Pri vsem tem lahko svetovalci pomagamo s predstavitvijo uspešnih modelov v svetu in sourcingu dobaviteljev.

**Oplemenitite človeške vire**

Delo z ljudmi je mnogo več kot le administracija kadrovskih dokumentov, čeprav tudi brez nje ne gre. Ne glede na to, kako razvito kadrovsko funkcijo imate, je vlaganje v ljudi nujno za boljše poslovne rezultate in dolgoročno uspešnost podjetja.

Strokovno vam lahko svetujemo na več področjih, in sicer pri:

zasnovi strategije človeških virov,

izbiri kandidatov,

uvajanju kompleksnejših sistemov ravnanja z ljudmi pri delu (razvoj kadrov, upravljanje talentov, nagrajevanje in motiviranje, interno komuniciranje, timsko delo, kompetenčni modeli ipd),

analizi in spreminjanju organizacijske kulture, ki bi se za zagotavljanje uspeha podjetja morala prilagajati spremembam v okolju,

razvoju kompetenc.

Spremembe kot stalnica poslovnega okolja se vedno začnejo in končajo pri ljudeh. Da bodo lahko uspešno delovali in prispevali čim več k uspehu vašega podjetja, vam bomo pomagali izbrati pravi pristop za razvoj tistih kompetenc, ki vplivajo na zavzetost zaposlenih in s tem na uspešnost vaše organizacije.

**Obvladajte posledice demografskih sprememb**

S staranjem prebivalstva se srečujejo praktično vse evropske države. V Sloveniji je trend še izrazitejši kot drugod. Starajoče prebivalstvo pomeni tudi staranje delovne sile, ki postavlja delodajalcem povsem nove izzive.

Na tem področju s svetovalskimi storitvami dopolnjujemo upravljanje človeških virov s:

* strategijami za prilagajanje delovnih mest in pogojev dela starejšim zaposlenim,
* spodbujanjem in motiviranjem starejših sodelavcev, da ostanejo aktivni in produktivni,
* skrbjo za zdravje in delovno sposobnost starejših sodelavcev,
* uvajanjem medgeneracijskega sodelovanja, ki povezuje zaposlene vseh generacij za uspešno delovanje organizacije
* razvojem in uvajanjem modelov medgeneracijskega sodelovanja s prenosom znanja in izkušenj med zaposlenimi,
* ukrepi za ohranitev in izboljšanje delovne sposobnosti, doseganje večje produktivnosti v delovnih timih različnih starostnih generacij
* programi izboljšanja kompetenc za upravljanje starostno raznolikih timov za vodstvene delavce, mentorje in zaposlene.

Demografske spremembe so realnost. Pomagamo vam, da njihove posledice spoznate in jih izkoristite v dobro organizacije.

**Zagotovite inoviranje skozi redne procese**

Ali veste kolikšna je zmogljivost možganov, ki je na voljo v vašem podjetju in koliko razmišljajo vaši sodelavci, pa tega ne povedo? Praksa kaže, da so njihove ideje le malokrat pravilno usmerjene, podprte in dejansko koristne. Brez sodobnega procesa motiviranja, spremljanja, podpore in evalviranja, ki poleg rednega dela lahko zagotavlja stalno inoviranje, ideje ostanejo pogosto premalo vidne in izoblikovane, da bi jih sploh lahko prepoznali in izkoristili.

Inoviramo lahko izdelek, način trženja ali dela. A vselej in brez izjeme ostaja prostor za novo inovacijo, čeprav običajno inoviramo le del izdelka, trženja ali procesa. Inovacija, ki prinese preboj in preobrat podjetja k večjim uspehom, pa obsega precej več in nastane, kadar inoviranje postane stalen proces.

**Nadgradite dobre ideje z dobrim upravljanjem in vodenjem**

Še tako uspešno delovno okolje potrebuje za ohranitev konkurenčnosti sodobne pristope dobrega upravljanja in vodenja. Pri razvoju teh procesov ima zunanji svetovalec večjo dodano vrednost s svojimi siceršnjimi prednostmi pred zaposlenimi znotraj organizacije.

**Suvereno sodelujte v javnih naročilih**

Da se v zelo reguliranem postopku, kjer odločajo malenkosti, doseže učinkovitost, enostavnost in gospodarnost, je potrebno veliko znanja, izkušenj in volje narediti nekaj več oz. bolje od ustaljenih vzorcev.

Člani ZPSD vam lahko pomagamo:

* z vodenjem projektne pisarne v času izvajanja pogodb,
* s posredovanjem izkušenj iz javnega naročanja, koncesij in javno-zasebnega partnerstva,
* z izobraževanjem na seminarjih in delavnicah.
* odgovoriti na številna vprašanja in izzive, ki jih je odprl nov zakonodaji okvir, kot so npr.: kako izvesti učinkovita pogajanja, ali zahtevati ESPD in kako se ta izpolni, kako izvesti vpogled v ponudbo, kdaj pozvati ponudnika na dopolnitev in kdaj se je ta dolžan odzvati.

**Dosegajte uspeh skozi učinkovito sodobno partnerstvo**

Vstopanje v nove oblike partnerstev, kot so SRIP-i (strateško razvojna inovacijska partnerstva) in KOC-i (kompetenčni centri), omogoča prenos znanja, dviguje konkurenčnost in pridobivanje razvojnih sredstev za različna področja organizacijskega delovanja. Svetovalci pomagamo pri vzpostavljanju partnerstev in pripravi vlog ali pa lahko v delovanje in upravljanje SRIP-a vstopimo v posamezni fazi delovanja:

* V 1. fazi zasnujemo in vzpostavimo organizacijske in vodstvene strukture, pripravimo osnovne akte delovanja, program dela, operativni načrt, poiščemo vire financiranja…
* V 2. fazi poskrbimo za uspešen zagon in izvajanje načrta, usposobimo izvajalce nalog na različnih področjih – od mehkih veščin vodenja do projektnega načina dela .
* V 3. fazi izvajamo temeljne naloge, ocenjujemo kakovost in rezultate, izdelamo predloge za izboljšavo. Testiramo pilotne proizvode in storitve. Opredelimo in izvedemo načrt uvajanja izdelka na trg, poskrbimo za trženje in prodajo, oglaševanje, prodajne in poprodajne aktivnosti, ter tudi za vstop na nove (tudi tuje) trge.
* V 4. fazi pokrijemo področja, povezana z ocenjevanjem rezultatov, internim in zunanjim poročanjem, nadzorom ter izvedbo sklepov, priporočil, zadolžitev.
* V 5. fazi analiziramo tržne priložnosti in vpliv na konkurenčnost ter pripravimo načrt nadaljnjega delovanja.

**Izkažite svojo kakovost in odličnost**

Strokovnjaki s področja kakovosti in odličnosti vam pomagamo spodbujati razvoj kakovosti in odličnosti v poslovanju tako na strateški ravni kot pri vzpostavljanju procesov in razvoju odličnosti kadrov. Ponudimo lahko:

* izobraževanje na področju kakovosti in odličnosti, svetovanje in ocenjevanje na področju kakovosti v povezavi s standardi kakovosti in pridobivanjem certifikatov,
* svetovanje na področju vpeljave in izboljševanja modela poslovne odličnosti – tudi v povezavi z nagrado PRSPO (državno nagrado za poslovno odličnost).

**S kakovostnim prevodom prepričajte kupce in poslovne partnerje**

Prvovrsten prevod vam prinaša številne koristi:

* Dosežete stranke v tujini

Dandanes vsi želimo na tuje trge. S prevodom spletne strani podjetja v pet jezikov (angleščino, nemščino, španščino, francoščino in japonščino) vas razume 80 odstotkov vseh strank na spletu. Prepričajte jih v njihovem jeziku.

* Povečate prepoznavnost blagovne znamke

Stik s strankami v tujini vam ne prinaša pozitivnih rezultatov le v finančnem, pač pa tudi v marketinškem smislu. Vašo blagovno znamko, izdelke in storitve zazna širše občinstvo, s tem pa imate dobro izhodišče za uspeh na mednarodnem trgu.

* Pridobite zaupanje strank v tujini

Če strankam ponudite informacije v njihovem maternem jeziku, hitreje pridobite njihovo zaupanje. Tako so bolj prepričani kaj, kako in od koga kupujejo.

* Povečate prodajo

Prvovrsten prevod spletne strani in ostalih opisov izdelkov in storitev v materne jezike izbranih kupcev je zagotovo pravi način za povečanje prodaje. Z vsakim dodanim jezikom se namreč možnost za večjo prodajo poveča.

* Prehitite konkurenco

Prepričani smo, da tudi vi želite pridobiti konkurenčno prednost. Bodite boljši od konkurence, poskrbite za kakovostne prevode spletne strani in ostalih promocijskih materialov v čim več jezikov. Prevode zaupajte strokovnjakom za jezike – članom Združenja prevajalskih podjetij.

**Izognite se stresu pri organizaciji konferenčnega tolmačenja**

Konferenčno tolmačenje se izvaja na konferencah, okroglih mizah in podobnih srečanjih, kjer sodeluje večje število mednarodnih udeležencev. Pri tem se lahko izvaja simultano tolmačenje, konsekutivno tolmačenje ali kombinacija obojega. Ob takšnih priložnostih imamo številne skrbi. Katero tolmačenje izbrati? Koliko časa pred dogodko rezervirati tolmače? Koliko tolmačev potrebujem? Koliko jezikov naj bi pokrili, koliko bo udeležencev, kakšno tehnično opremo potrebujem? Kakšne informacije in gradivo je treba predati tolmačem? Že če pozabimo na najmanjšo podrobnost, to lahko ogrozi uspešnost dogodka.

Profesionalni tolmači temeljito poznajo zapletene zahteve poklica, vključno s poklicnimi standardi, pravili vedenja in delovnimi pogoji. Izberite pravega partnerja za izvedbo konferenčnega tolmačenja – zaupajte članom Združenja prevajalskih storitev.

**Poskrbite za čim večjo dodano vrednost svetovalcev**

Svetovanje je dvosmerni proces. Naročniki lahko sami na več načinov vplivate na to, da v čim večji meri izkoristite dodano vrednost svetovalcev. Pri tem zasledujte naslednja priporočila.

* Za posamezni izziv uporabite le enega svetovalca, ki prinaša znanja in veščine, ki niso razpoložljiva znotraj organizacije.
* Svetovalcem jasno opredelite svoj poslovni izziv, vključno s pričakovanimi kvantitativnimi in kvalitativnimi učinki.
* Poskrbite, da bodo vaši sodelavci razumeli vlogo svetovalcev in njihov prispevek.
* V projekt vključite lastne sodelavce; skozi skupno delo s svetovalci se lahko usposobijo z izvajanje podobnih nalog v prihodnosti.
* Ob zaključku projekta preglejte opravljene aktivnosti in dosežene rezultate glede na izhodiščne usmeritve.

Z upoštevanjem navedenih priporočil boste omogočili doseganje optimalnih učinkov svetovalskega dela tako na ravni organizacije kot na ravni posameznega projetka in na ravni sodelavcev.

**Kontaktni podatki**

Dopolniti ….

Citati/misli o svetovanju oz. uspešnosti (uporabiti/razporediti skozi celotno brošuro)

»Če ne osvojiš srca in glave ljudi, ne boš dosegel uspešne spremembe.« (Rich Lesser)

»Strategija brez izvedbe so sanje. Izvedba brez strategije je nočna mora.« (Bill Gates)

»V vsakem trenutku imamo dve možnosti: da stopimo korak naprej v rast ali korak nazaj v varnost.« (Abraham Maslow)

»Uspeh ne nastane iz tega, kar počnemo občasno, ampak iz tega, kar počnemo konsistentno.« (hireachef.com.au)

»Slaba novica je, da čas leti. Dobra novica je, da ste vi pilot.« (Michael Altshuler)

»Veliko ljudi zamenja slab management za usodo.« (Kin Hubbard)

»Ne gre za to, ali padete. Gre za to, ali se poberete.« (Vince Lombardi)

»Zmagovati pomeni, da si pripravljen iti dlje, delati več, dati več od sebe kot vsi drugi.« (Vince Lombardi)

»Skrivnost uspešne spremembe je, da vso svojo energijo osredotočimo na gradnjo nečesa novega, ne na bitko s starim.« (Socrates)

»Nikoli ne boš prečkal oceana, dokler nimaš poguma, da izgubiš pogled na obalo.« (Christopher Columbus)

»Nikoli ne obupaj. Danes je težek dan, jutri bo slabše. Toda pojutrišnjem bo posijalo sonce.« (Jack Ma)

»Cilj brez plana je zgolj želja.«

»Kadarkoli vidite uspešno podjetje, pomeni, da je nekdo nekoč sprejel pogumno odločitev.« (Peter Drucker)

»Uspeh ni samo to, kaj dosežete v življenju. Gre tudi za to, kako navdihujete ljudi okrog sebe.«

»Če hočete iti hitro, pojdite sami. Če hočete iti daleč, pojdite skupaj.« (Afriški pregovor)

»Mali umi razpravljajo o ljudeh. Povprečni umi razpravljajo o dogodkih. Veliki umi razpravljajo o idejah.« (Eleanor Roosevelt)

Vprašal sem boga »Zakaj me vodiš skozi razburkane vode?«. Odgovoril je: »Ker tvoji nasprotniki ne znajo plavati.«

»Za uspeh morate imeti svoje srce v poslu in svoj posel v svojem srcu« (Thomas J. Watson)

»Uspeh ni dokončen. Neuspeh ni usoden. Šteje pogum, da nadaljujemo pot.« (Winston Churchill)

»Ne gradite posla. Gradite ljudi in potem ljludje gradijo posel.« (Zig Ziglar)