

კონსულტაციები მცირე ბიზნესისთვის
საკონსულტაციო ბიზნესის გაფართოების ტრენინგების სერია

გსურთ გააფართოოთ თქვენი საკონსულტაციო ბიზნესი? *იცოდეთ, როგორ.*

ბიზნესის საჭიროებების დიაგნოსტიკიდან წარმატებული წინადადებების მომზადებამდე, გარკვეით, რა უნარ-ჩვევები გჭირდებათ დასაწყისისთვის, გაფართოვდით და აქციეთ თქვენი გამოცდილება მომგებიან საკონსულტაციო ბიზნესად.



მცირე ბიზნესის მხარდაჭერის გუნდი
ევროპის რეკონსტრუქციის და განვითარების ბანკი

მარჯანიშვილის ქ. # 6, მწვანე შენობა,
მე-4 სართული
ტელ.: +995 32 2447431 ფაქსი: +995 32 2911674
E knowhowgeorgia@ebrd.com
W www.ebrd.com/knowhow



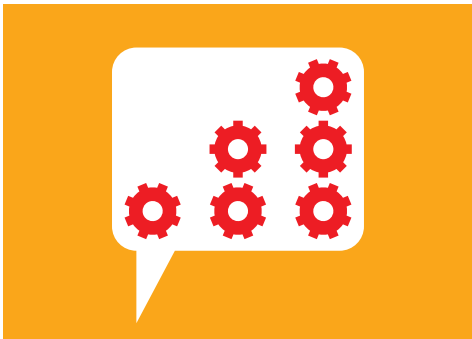
European Bank
for Reconstruction and Development

საკონსულტაციო ბიზნესის დაწყებიდან საუკეთესო გამოცდილების შესახებ კონსულტაციების უზრუნველყოფამდე, ჩვენ გვაქვს ნოუ-ჰაუ.

საკონსულტაციო ბიზნესის დაწყებიდან საუკეთესო გამოცდილების შესახებ კონსულტაციების უზრუნველყოფამდე, ჩვენ გვაქვს ნოუ-ჰაუ.

საკონსულტაციო ბიზნესის გაფართოების სერია წარმოადგენს ტრენინგების კურსების ნაკრებს, რომელიც გაგიზიარებთ ძირითად უნარ-ჩვევებს, რესურსებს და მეთოდებს, ეფექტიანი და შედეგიანი კონსალტინგისთვის, ასევე წარმატებული საკონსულტაციო ბიზნესის განხორციელებისთვის. კურსები გადმოგცემთ ნოუ-ჰაუს, რომელიც საჭიროა საკონსულტაციო კარიერის დაწყებიდან მის წარმატებულ ბიზნესად ქცევამდე და დაგეგმვრებათ მაღალი ხარისხის კონსულტაციების მიწოდებაში, რომელშიც პატარა და საშუალო ზომის ბიზნესი მზადაა გადაინადოს თანხა.

რა დონის გამოცდილება არ უნდა გქონდეთ, ჩვენი ტრენინგის კურსები შემოგთავაზებთ ამ კლასისთვის საუკეთესო ინსტრუმენტებს



და სისტემებს, რომლებიც დაგეგმვრებათ თქვენი ამბიციების რეალიზაციაში და სტაბილური საკონსულტაციო ბიზნესის შექმნაში. ამგვარად, თუ თქვენ ხართ ექსპერტი, რომელიც თქვენი ცოდნის გამოყენებას ცდილობთ, როგორც პროფესიონალი კონსულტანტი, ახალგაზრდა კონსულტანტი, და ცდილობთ, გაიუმჯობესოთ საკონსულტაციო უნარ-ჩვევები, ხართ საკონსულტაციო ფირმის უფროსი წევრი და გასურთ გაიგოთ ახალი სპეციალიზაციის შესახებ ან ხართ საკონსულტაციო ბიზნესის მფლობელი, რომელსაც სურს თავისი ბიზნესის მოდელის გაუმჯობესება, მიიღეთ ტრენინგი, რომელიც გჭირდებათ თქვენი თამაშის დასაწყებად.

გათვალისწინებულია ექვსი კურსი:

- საკონსულტაციო ბიზნესის დაწყება
- მენეჯმენტის კონსალტინგის საფუძვლები
- საკონსულტაციო მომსახურების მარკეტინგი და გაყიდვა
- ბიზნესის დიაგნოსტიკა კონსალტინგისთვის
- პროექტის მართვა კონსალტინგისთვის

თქვენ შეგიძლიათ გაიაროთ ერთი ან ოთხი კურსი, ან ექვსივე, ეს თქვენზე და თქვენს საჭიროებებზეა დამოკიდებული. ჩვენი დონორების დიდსულოვანი მხარდაჭერის წყალობით, ჩვენ თითოეული კურსისთვის შემცირებული მონაწილეობის გადასახადი გვაქვს გათვალისწინებული. დამატებითი ინფორმაცია კურსისა და რეგისტრაციის შესახებ შეგიძლიათ გაიგოთ ტელეფონით, ელ-ფოსტით ან შეგიძლიათ ნახოთ ჩვენს ვებგვერდზე: www.ebrd.com/knowhow/consultant

კონსალტინგის საფუძვლები

მენეჯმენტის კონსულტაციების არსებითი ელემენტები

ეს 5-დღიანი კურსი სრულად მიმოიხილავს მენეჯმენტის კონსულტაციების არსებით ელემენტებს. წარმატებული შეთავაზების მომზადებიდან კლიენტებთან ურთიერთობების მართვისა და პროექტის მართვის საფუძვლების ჩათვლით გაარკვეით, როგორ უნდა უზრუნველყოთ მაღალხარისხიანი კონსულტაციები, რომლებიც დარგობრივ სტანდარტებს შეესაბამება.

თქვენი საკონსულტაციო პრაქტიკა

საკონსულტაციო ბიზნესის დაწყება

თუ გაქვთ ცოდნა, ბიზნესის სფეროში ან ტექნიკური კვალიფიკაცია, რომელიც, თქვენი აზრით, ფასეულია მცირე და საშუალო ბიზნესისთვის, ეს 2-დღიანი კურსი დაგეგმვრებათ გაარკვიოთ, თუ როგორ გარდაქმნათ ისინი წარმატებულ საკონსულტაციო ბიზნესად. ბიზნესის იურიდიული ფორმალობების მოგვარებიდან პირველი კლიენტების მიზიდვამდე და ბიზნესის მენეჯმენტის არსებითი უნარ-ჩვევების მიღებამდე, გაიგეთ, როგორ უნდა გამოიყენოთ თქვენი გამოცდილება მაღალხარისხიანი კონსულტაციებისთვის, რაშიც მცირე ბიზნესი ფულს გადაიხდის.

საკონსულტაციო ბიზნესის მართვა

დაზვეწეთ ბიზნესის მართვის უნარ-ჩვევები ამ 3-დღიანი კურსის მეშვეობით, რომელიც გათვალისწინებულია საკონსულტაციო ბიზნესის მფლობელებისა და მენეჯერებისთვის. კლიენტთა ახალი ჯგუფების მოზიდვისა და ნიჭისა და რესურსების მოზიდვიდან ჩათვლით, გაარკვეით, როგორ უნდა გახადოთ თქვენი ბიზნესი უფრო ეფექტიანი, კონკურენტუნარიანი და უფრო მომგებიანი.

საკონსულტაციო მომსახურების მარკეტინგი და გაყიდვა

ბევრ მცირე და საშუალო ბიზნესს არასოდეს უფიქრია გარე კონსულტანტის მოწვევის შესახებ. იმისათვის, რომ სხვებს გააგონოთ თქვენი ხმა, მოამზადოთ წარმატებული წინადადებები და მოახდინოთ კლიენტებთან ურთიერთობის მართვა, ეს 4-დღიანი კურსი დაეხმარებათ თქვენი საკონსულტაციო მომსახურების უფრო ფართო და ეფექტიან მარკეტინგში და უფრო მეტი კლიენტების მოზიდვაში.

სიღრმისეული საკონსულტაციო უნარ-ჩვევები

ბიზნესის დიაგნოსტიკა კონსალტინგისთვის

სათანადო სადიაგნოსტიკო ინსტრუმენტების შერჩევიდან გამოყენებამდე, გაარკვიეთ, როგორ უნდა განსაზღვროთ თქვენი კლიენტის პრობლემა და შესთავაზოთ გადაწყვეტა. განხორციელებაზე კონცენტრირებული ეს 3-დღიანი კურსი გაგიუმჯობესებთ ანალიტიკურ და საკონსულტაციო შესაძლებლობებს, დაგეგმვრებათ ისეთი შედეგების მიღწევაში, რომლებიც ნამდვილად ადეკვატური იქნება თქვენი კლიენტებისთვის.

პროექტის მენეჯმენტი კონსალტინგისთვის

ეს 4-დღიანი კურსი გამოგიმუშავებთ პროექტის მართვის უნარ-ჩვევებს, რომლებიც საჭიროა მაღალხარისხიანი პროექტების ეფექტურად განხორციელებისთვის. მოაწვდით იდეების, მეთოდოლოგიების, სტრუქტურების და პროცესების კომპლექტს, რომელიც შექმნილია იმისათვის, რომ დაგეგმვრით რთული საკონსულტაციო პროექტების მოთხოვნების დაკმაყოფილებაში და თქვენი კლიენტებისთვის უფრო დიდი და რთული პროექტების შესრულებაში.