

Успешный консультант

Модуль 3

**Семинар для консультантов БФ «Свое дело»
Август 2016**



- План Центра и индивидуальные планы консультантов на год
- План на месяц
- Прогрессивный план на неделю

Планирование работы

Центр должен иметь день, когда все консультанты на месте.

Объявление об этом дне должно быть на постоянной основе.

Планировать на этот день прогрессивный отчет по работе.



Консультационный день

- Государственные организации
- Учебные заведения
- Общественные организации
- Неправительственные организации



**Сотрудничество с внешними
организациями**

- Напишите план встречи (тему, время, контакты) заранее.
- Расскажите о себе, Ваших профессиональных успехах, на примере (не более 3 минут!)
- *Прошрое, настоящее, будущее* Вашего собеседника (тоже кратко, не более 5 минут!) Это повысит доверие к Вам и интерес к сотрудничеству.
- После консультирования, ответить на вопросы и поблагодарить. Написать кратко результат.

Организация и проведение консультации



- Обучение заочно, он-лайн.
- Обмен опытом.
- Посещение выставок, мероприятий.
- Выезд в другие регионы.

Повышение квалификации

Каждый раз, когда вы принимаете решение и не реализуете его (и повторяете этот процесс снова и снова) оно берет Ваши силы. Ваш ум устает, а потом и Ваше тело отреагирует также.

Есть два типа людей, когда речь идет о принятии решений:

**Последовательность действий
для принятия решения**

Максималисты - максималист хочет принять оптимальное решение. Они хотят, чтобы все было идеально. Даже когда они находят ответ или решение своей проблемы, они воздерживаются от принятия решения. Вместо этого они стремятся предусмотреть все возможные варианты, которые существуют для данного решения.

Последовательность действий

Реалисты- относятся к людям, которые принимают меры для принятия решения как только они находят то, что они хотят. Они устанавливают критерии, которые они хотят видеть, и как только они находят, что решение отвечает этим критериям, они двигаются вперед и принимают решение. Им не нужно видеть все возможные варианты. Они ищут, они находят, они действуют.

Последовательность действий

1. Остановите сбор информации.
2. Совершенствование является состояние ума (перфекционизм).
3. Установите критерии принятия решения. Спросите себя, что вам нужно знать для того, чтобы принять решение? Как только вы имеете критерии решайте. Не «передумайте» его.
4. Создайте привычку. Определите, что в течение следующих 30 дней, будете более решительным. Вы можете чувствовать себя не очень неудобно. Но, к концу этих 30 дней вы установите привычку и станете более решительным человеком.

Как стать решительнее

- 1. Видите успешные **направления** развития бизнеса быстрее, чем Ваш клиент.
- Видите **возможности** развиия направлений раньше, чем клиент.
- 2. Можете помогать клиентам добиться своих целей независимо, с какими вопросами они обратились к Вам.
- 3. Вы хороший **слушатель** и видите возможности развития за пределами Вашей экспертизы.
- 4. Вы можете делать долгосрочные прогнозы, одновременно поддерживая краткосрочную деятельность клиента.

**10 шагов к успешному
консультированию**

5. У Вас большой багаж специальных знаний и информации и Вы видите потенциал для роста бизнеса.

6. Вы видите бизнес глазами продавца и покупателя товара.

7. Знаете ценность своих услуг и сколько клиент должен платить за них.

8. Всегда помните о своих клиентах и находите новые предложения для развития их бизнеса.

**10 шагов к успешному
консультированию**

9. Ваше внимание и работа направлены постоянно на бизнес клиента, а не на свои услуги и форму их оказания.

10. Потребности, результаты бизнеса клиентов важнее, чем форма консультирования.

**10 шагов к успешному
консультированию**

1. Знать форму отчета, цели и задачи
2. Использовать в своих отчетах слова из цели и задач.
3. Вести учет деятельности (списки на мероприятиях, консультациях) и знать, какие виды деятельности и когда надо проводить.
4. Вести учет молодежи (до 35 лет)
5. Делать записи, фотографии

Отчетность