

Vypracování poradenského projektu poradenskou firmou (předkládající skupina)- „nabídky zákazníkovi“ - a jeho prezentace zákazníkovi (oponentní skupina)

Cílem vaší seminární práce je vypracovat nabídku poradenského projektu pro klienta tak, abyste přesvědčili klienta, že má využít poradenských služeb právě Vaší poradenské organizace a ne konkurenční nabídky. Nabídka by měla být v rozsahu 10 normostran. Tato nabídka může následně sloužit jako podklad pro tvorbu poradenské smlouvy, tu ale již vypracovávat nebudete. Ve smlouvě je již specifikováno, co je přesně cílem poradenské zakázky po diskusi s klientem a po předložení základní nabídky, tedy přesná definice problému, resp. definice toho, jaké příčiny budou odstraňovány.

Cílem nabídky je vždy klienta seznámit se samotnou poradenskou organizací, nastínit mu strukturovaně základní situaci v jaké se nachází a specifikovat problémy (příčiny problémů), kterými se může poradenský projekt zabývat a jaké postup řešení by poradce navrhoval (ne podrobně, klientovi je jen potřeba dát najevo, že „víte, o čem mluvíte“).. Nabídka by měla být sestavena tak, aby přesvědčila klienta o kvalitách poradce.

Jedná se pouze o návrh (výsledek vstupní části projektu a předběžné diagnózy), nemusíte se striktně držet předlohy, obohacení předlohy se nebráním. Nezapomeňte, nabídka na projekt bude předkládána zákazníkovi, musí rozumět logice vaší nabídky, musíte mu vysvětlit metody, které budete používat, umět vysvětlit proč je budete používat, protože on Vám za ně bude platit....

- 1. Představení klientské firmy a oslovení klienta, představení poradenské organizace**
- 2. Vymezení problémové oblasti**
 - definice problému, co je problémem resp. co má být řešeno nebo zlepšeno (z jakého důvodu vás klient požádal o pomoc?)
- 3. Cíle projektu**
 - vyřešení technického problému – cíle organizace
 - naučit klienta, jak vyřešit problém příště problém samostatně – učební cíle
 - zlepšit způsob, jakým organizace řídí své zdroje, používá své systémy a interně spolupracuje – cíle rozvoje organizace
- 4. Předběžná diagnóza problému**
 - **analýza vnitřního prostředí organizace, které souvisí s problémem**
 - **analýza okolí organizace, které by mohlo mít dopad na organizaci**
 - **SWOT analýza**
 - **přehled možných příčin problému**
 - uvést metody či lépe řečeno postup, jak budete blíže analyzovat příčiny problému (např. zjistíte, že pokles poptávky mohl být způsoben poklesem kvality – metodou je například analýza reklamací...)
 - existují nějaké obecně uznávané zásady nebo metody, jak problém řešit (v případě finanční analýzy-zlaté pravidlo financování, pokles kvality – zavedení systému jakosti...)
 - k jakým možným výsledkům by navržené řešení mohlo vést
- 5. Forma odměňování práce poradce**

Struktura_POT 4

6. Požadavky na zdroje informací

- odkud budete muset čerpat jako poradce zdroje informací, z jakých dokumentů, co bude od klienta potřebovat (organizační normy, přístup k databázi dodavatelů, rozvaha a Výkaz Z/Z, jiné technické normy...) a k čemu budou informace sloužit - k měření čeho a co nám výsledky mohou říci?
- jaké další informace bude poradce potřebovat – statistiky demografického vývoje,....
- odkud dál bude poradce čerpat, kým se bude inspirovat, současné poznatky (možné přístupy – metody teorie- sloužící k řešení problému, přehled literatury či autorů bádajících daný problém z jednotlivých přístupů)
- možná rizika při získávání informací a problémy s jejich interpretací

7. Nebezpečí resp. rizika řešení problému

- s jakými problémy se můžete jako poradce potkat (klient si musí být vědom toho, že pokud budou někde problémy, pak navržené řešení bude k ničemu, takže je třeba klientovi říci, když budou takové a takové problémy, nebude možné něco změnit)
- proč řešení nemusí být implementováno (nákladově náročné, možná změna legislativy, změna poptávky, změna nabídky) – ZDŮVODNIT proč

8. Nabízený produkt – jakou podobu bude mít výsledek vaší poradenské práce, podrobnost zpráv, počet zpráv apod.

9. **Časový harmonogram** – pro jednotlivé činnosti, jak dlouho tedy bude trvat celý projekt, jakou formo honoráře by měl být poradce placen a jaké náklady klientovi s poradenskou zakázkou vzniknou, Ganttův diagram: <http://ganttproject.biz/> - volně ke stáhnutí, přehledné, doporučuji využít a naučit se s tím pracovat

10. Zpětná vazba od klienta – jakou formou?, kdy