

Struktura seminární práce 2007

Jedná se pouze o návrh, nemusíte se toho držet, obohacení se nebráním a v některých případech bude potřeba a naopak. Nezapomeňte, nabídka bude předkládána zákazníkovi, musí rozumět logice vaší nabídky, musíte mu vysvětlit metody, které budete používat umět vysvětlit proč je budete používat.

Představení klientské firmy

Vymezení problémové oblasti

- definice problému, co je problémem resp. co má být řešeno nebo zlepšeno (z jakého důvodu vás klient požádal o pomoc?)

Cíle problému

- vyřešení technického problému – podnikatelské cíle
- 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

Předběžná diagnóza problému

- analýza vnitřního prostředí podniku, které souvisí s problémem
- analýza okolí podniku, které by mohlo mít dopad na podnik
- SWOT analýza
- **přehled možných příčin problému**
- uvést metody či lépe řečeno postup, jak budete blíže analyzovat příčiny problému (*např. zjistíte, že pokles odbytu 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

Forma odměňování práce poradce

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...) a k čemu budou informace sloužit - k měření čeho a co nám výsledky mohou říci?
- jaké další informace bude podnik 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

Nebezpečí resp. rizika řešení problému

- s jakými problémy se můžete jako poradce potkat (podnik 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 problému, nebude možné něco změnit)
- proč řešení nemusí být implementováno (nákladově náročné, možná změna legislativy, změna poptávky, změna nabídky) – ZDŮVODNIT proč

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

Časový harmonogram – pro jednotlivé činnosti, jak dlouho tedy bude trvat celý projekt, jakou formu honoráře by měl být poradce placen a jaké náklady klientovi s poradenskou zakázkou vzniknou, Ganttův diagram: <http://ganttproject.biz/>

Zpětná vazba od klienta