

Implementace a ukončení poradenského procesu

Implementace

- ▶ Pro zopakování: Jaké fáze předcházeli?
- ▶ Čtvrtá fáze poradenského procesu
- ▶ Implementace *změn*, které znamenají skutečné *zlepšení*
- ▶ Krajní situace:
 - ▶ K implementaci nedojde
 - ▶ Poradce nenajde řešení

Role poradce při implementaci

- ▶ Zodpovědnost za implementaci - klient
- ▶ Při rostoucí komplexnosti problému je vhodná spolupráce poradce
- ▶ Poradce nemusí být pokud:
 - ▶ Jednoznačný problém
 - ▶ Klient chápe problém
- ▶ Vyrovnat se s tzv. kognitivní disonancí

Plánování a sledování implementace

- ▶ Časový plán
- ▶ Vymezení odpovědnosti
- ▶ Rychlá změna
- ▶ Stanovení metrik implementace
- ▶ Pružnost
- ▶ Sledování implementace
- ▶ Pravidelné hodnocení postupu implementace

Udržování a kontrola

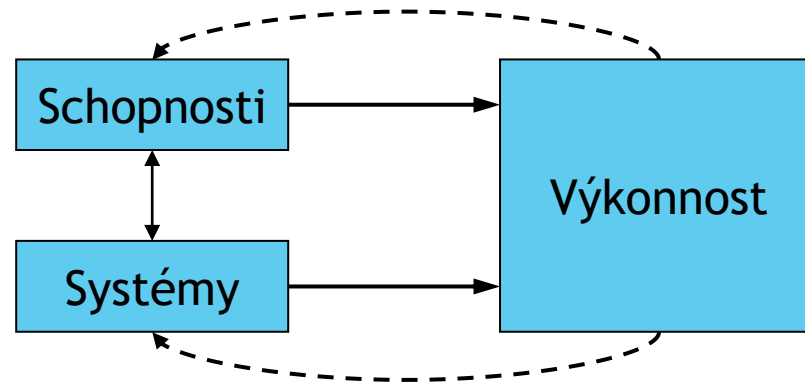
- ▶ I bez přítomnosti poradce - **Klientovo vnímání poradce ve fázi implementace** (nejen v této fázi) → **další náklady - jak je minimalizovat**
- ▶ Nebezpečí recidivy
- ▶ Co má být kontrolováno a v jaký časový okamžik (třeba stanovení poradcem)
- ▶ Kontrola nejen skrz uzávěrky !

Ukončení

- ▶ Poslední fáze poradenského procesu
- ▶ Vymezeno poradenskou smlouvou
- ▶ Nutnost vyhodnotit zakázku
 - ▶ Přínos pro klienta
 - ▶ Poradenský proces
- ▶ Poradcovu práci hodnotí klient i poradce sám
- ▶ Závěrečná zpráva

Hodnocení přínosu

- ▶ Nové schopnosti
- ▶ Nové systémy a chování
- ▶ Nová výkonnost



Hodnocení procesu

- ▶ Projekt zakázky
- ▶ Kvantita a kvalita vstupů
- ▶ Použitý poradenský styl
- ▶ Řízení zakázky poradcem a klientem

Závěrečná zpráva

- ▶ Odkazy na předcházející zprávy
- ▶ Ucelený přehled vykonané práce
- ▶ Skutečný přínos
- ▶ Doporučení do budoucna

Tvorba prezentace

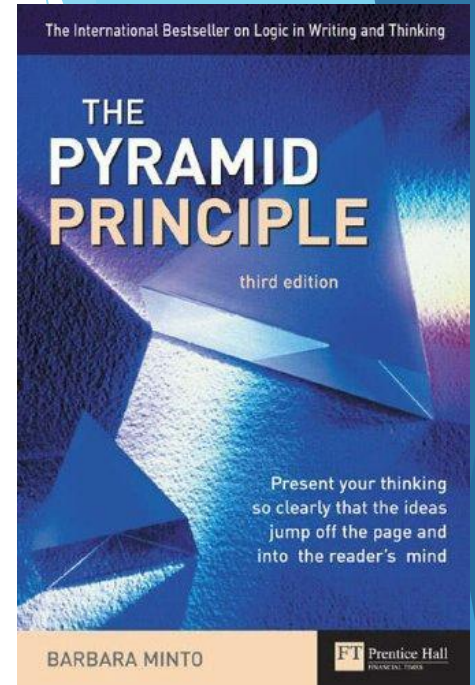
- ▶ Typy prezentací a jejich úloha
- ▶ Jak postupovat - základní pravidla
- ▶ Příklady dobré prezentace
- ▶ Příklady špatné prezentace

Strukturování prezentace

1. Nejdřív poskytněte odpověď (top-down přístup)
 - a) Myslíme, že byste měli opustit trhu
 - b) Protože je velká konkurence
 - c) Největší konkurencí je těchto 5 firem
 - d) Jejich strategie je následující

2. Group and summarize your supporting arguments.
 - a) ideas in writing should always form a pyramid under a single thought
 - b) “Ideas at any level in the pyramid must always be summaries of the ideas grouped below them..
 - c) It just so happens that the magic number of ideas in a group is three
 - ▶ 1. Your argument gets their attention and is memorable
 - ▶ 2. You are forced to choose the 3 most important reasons
 - ▶ 3. You sound more structured, confident and decisive when you speak

3. Logically order your supporting ideas.
 - a) Time order: if there is a sequence of events that form a cause-effect relationship, you should present the ideas in time order.
 - b) Structural order: break a singular thought into its parts, ensuring that you have covered all of the major supporting ideas.
 - c) Degree order: present supporting ideas in rank order of importance, most to least important.



Struktura prezentace (obsah)

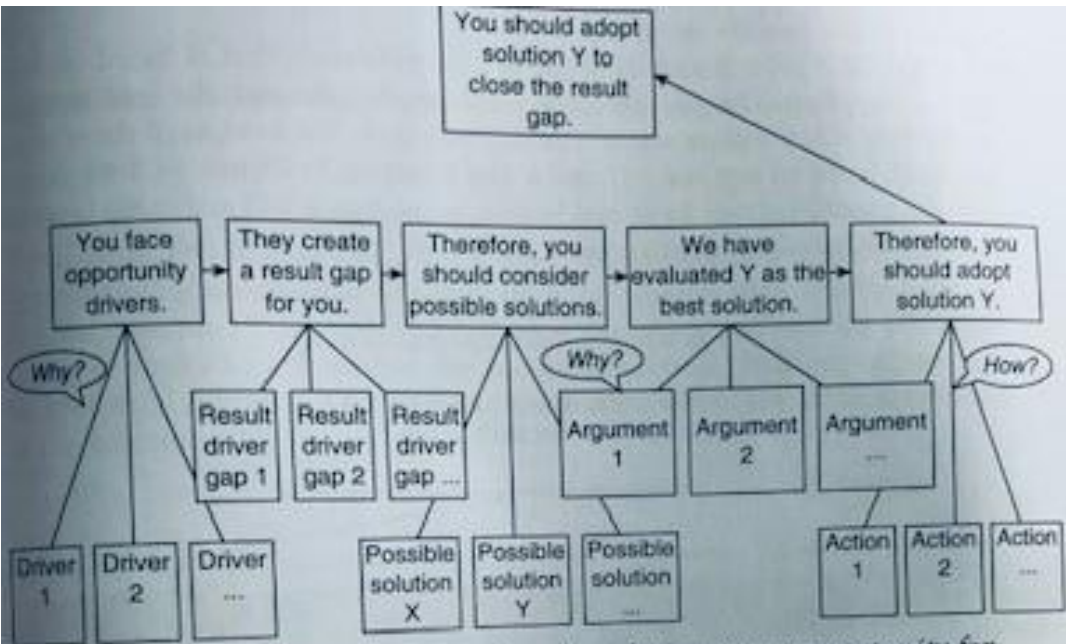


FIGURE 14.3 Develop a long version of a solution to an opportunity for uninformed and unfriendly audiences

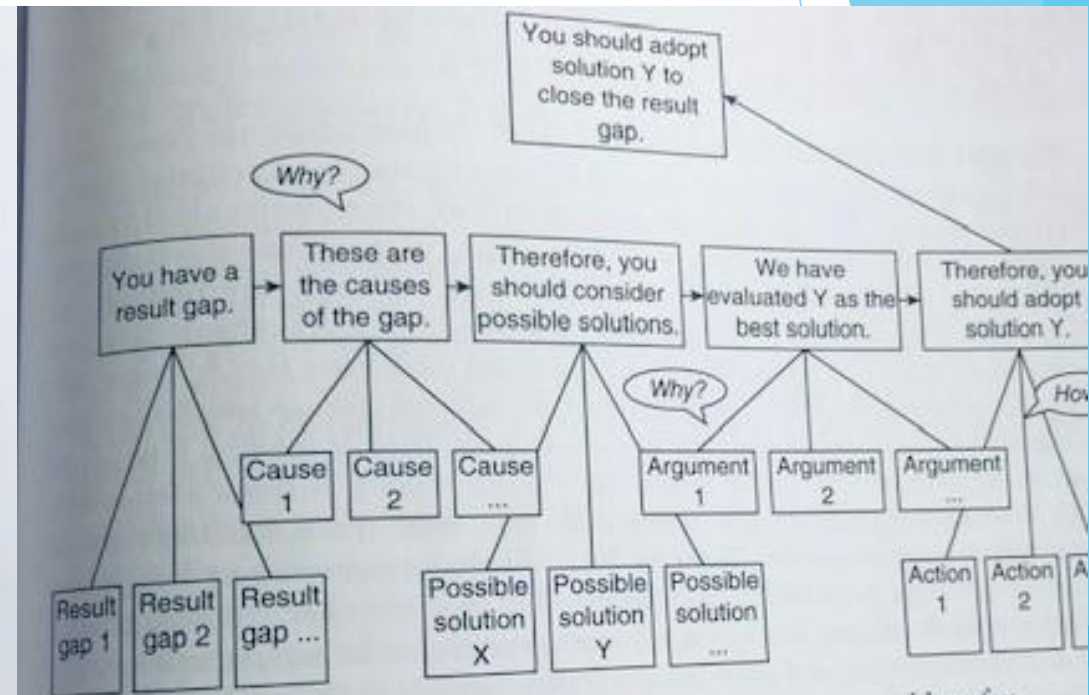
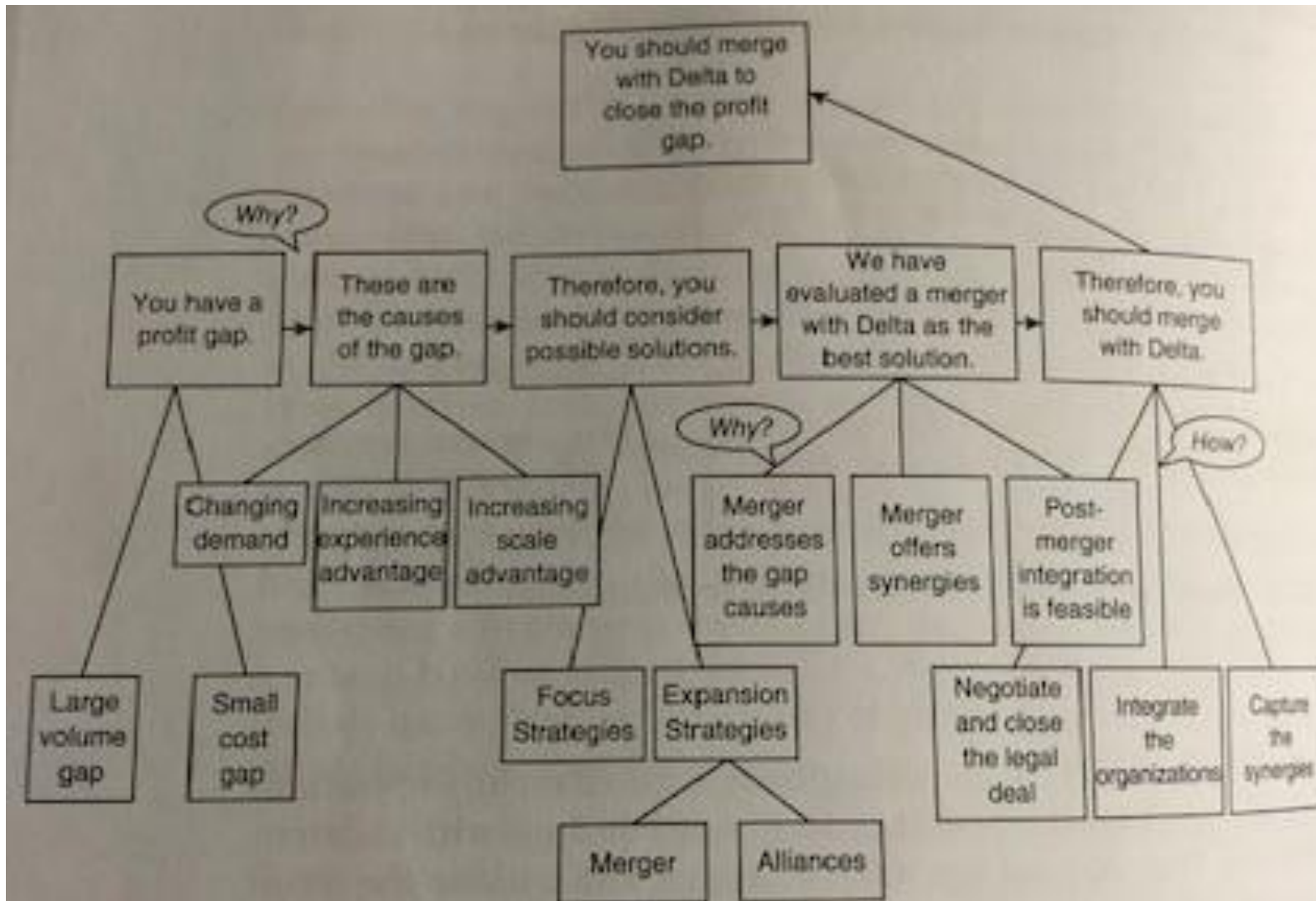


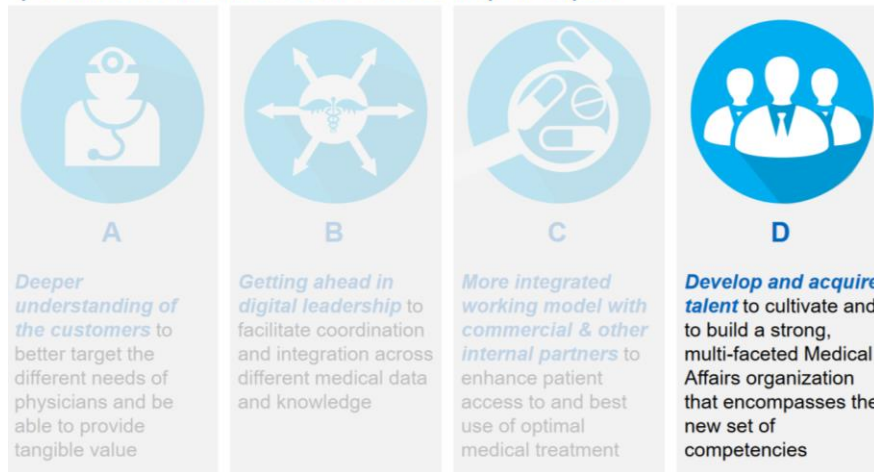
FIGURE 14.2 Develop a long version of a solution to a problem for uninformed and unfriendly audiences



Zvýraznění dat vizuálně

- ▶ <https://youtu.be/uHf1AYqrk1Q>
- ▶ take your data and craft it into effective visuals that will back up your point.

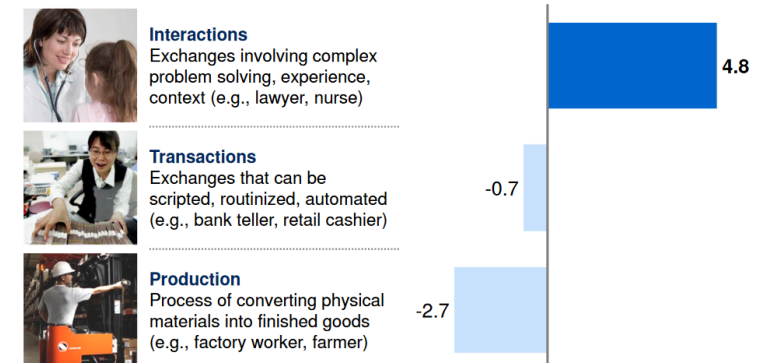
4. Key priorities for Medical Affairs leadership in Japan



4. Need for policy support – talent

Jobs will continue to move toward complex interactions, not routine production or transaction work

New jobs created in the United States, 2001–09
Million employees



Snažte se o jednoduchost

- ▶ KISS - keep it simply stupid Ethan Ramsey states in his book, *The McKinsey Way*, that when building charts McKinsey consultants:
 1. Print their charts in black and white - Avoid any and all distracting colors
 2. Never use three-dimensional graphics unless absolutely necessary - Avoid deceptive perspectives
 3. Follow the cardinal rule of one message per chart - Avoid mixing your messages

Bud'te schopni odprezentovat prezentaci do 30 sekund

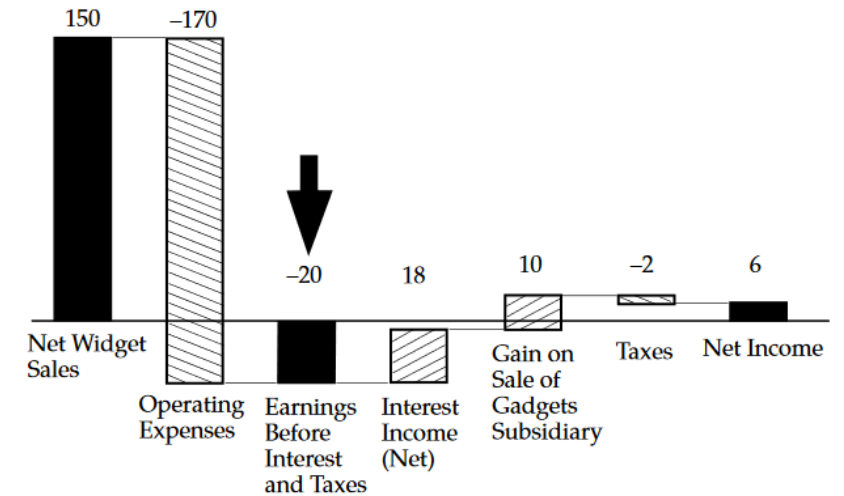
- ▶ The Elevator test Scenario
 - ▶ goal of the 30-second answer is to **concisely convey your latest hypothesis** on the **answer to the client problem being solved** by your workstream or client engagement
 - ▶ apply the **80/20 rule** and focus on the **vital few**
 - ▶ Reflects **top-down thinking**

Další pravidla tvorby prezentací

- ▶ Seznámit osazenstvo s obsahem prezentace
- ▶ Jedna zpráva (informace) = jeden slide
- ▶ Titulek obsahující zprávu
- ▶ Stručný výstižný lead (nebo-li kicker)
- ▶ Zdůrazňování
- ▶ Slide justification - Zdroj, vzorek, typ analýzy
- ▶ Namyslete si slide design ještě před získáním konkrétních dat (co budete chtít prezentovat)
- ▶ Každý slide musí mít svoji funkci

ACME Widgets ran an operating loss last year

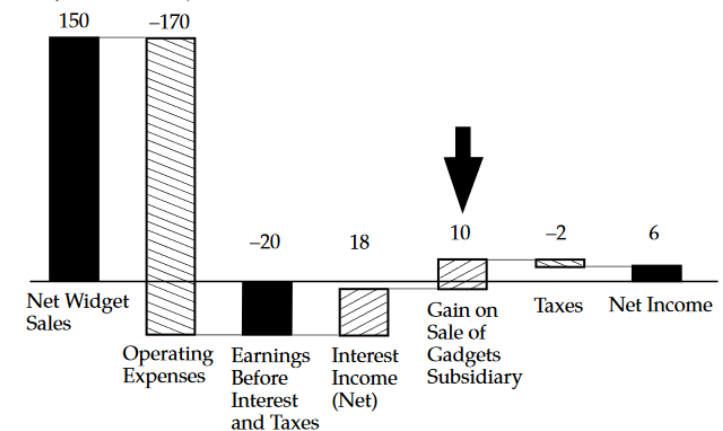
ACME WIDGET CORPORATION INCOME STATEMENT 1998
(\$US Millions)



Source: Acme Widget Corporation annual report.

We would have posted a loss in 1998 without the sale of our gadgets division

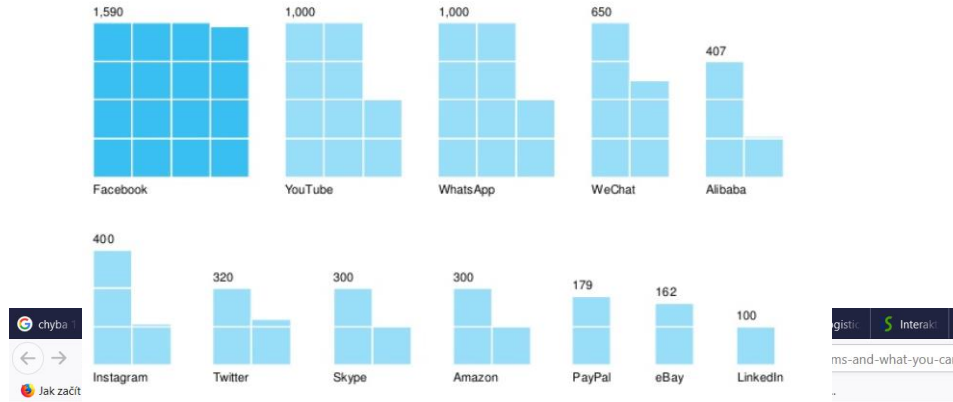
ACME WIDGET CORPORATION INCOME STATEMENT 1998
(\$US Millions)



Source: Acme Widget Corporation annual report.

Digital platforms are connecting billions of people around the world

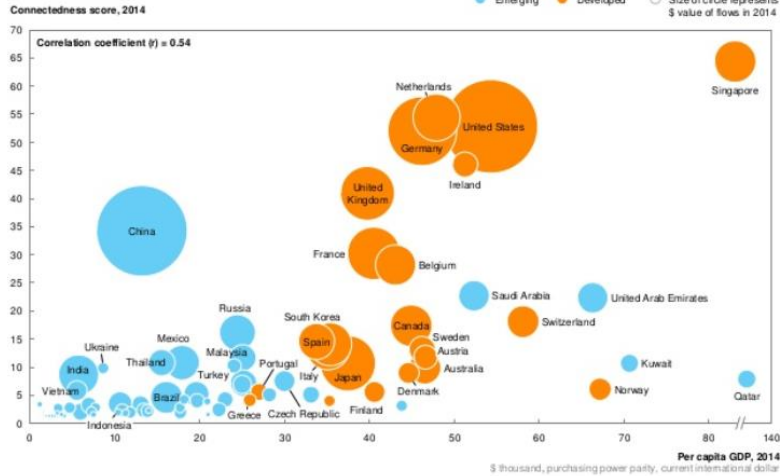
Active users on select platforms, 4Q15 or latest available
Million



SOURCE: Facebook; Twitter; Freelancer; Upwork; Mashable; Fortune; Statista; McKinsey Global Institute analysis | McKinsey & Company | 20

2) McKinsey Global Institute Report - A labor market that works: Connecting talent

A small group of leading countries are much more connected than the rest of the world

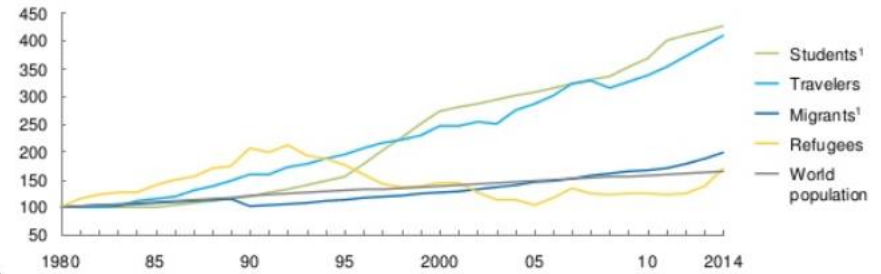


SOURCE: IMF; McKinsey Global Institute analysis

McKinsey & Company | 7

All types of people flows are outpacing global population growth

People flows across borders
Index: 100 = 1980



Compound annual growth rate %

	1980-90	1990-2000	2000-10	2010-14	1980-2014
Students	1.7	8.7	3.0	3.8	4.4
Travelers	4.7	4.6	3.8	4.9	4.2
Migrants	0.2	2.1	2.9	4.4	1.7
Refugees	7.5	-3.5	-1.4	8.0	1.6
World population	1.8	1.4	1.2	1.2	1.5

1 Latest data available is 2012 for students and 2013 for migrants; 2012-13 growth was used for linear extrapolation to 2014.

SOURCE: OECD; World Bank; UN World Tourism Organization; UN High Commissioner on Refugees; UN Population Division; McKinsey Global Institute analysis

McKinsey & Company | 17

World global GDP by \$2.7 trillion

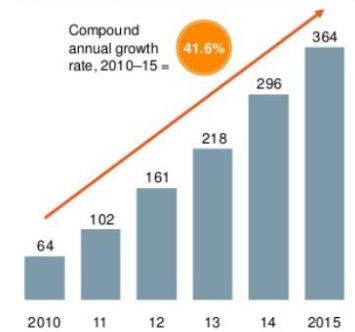
72 million FTEs

Jobs by 2025, \$ billion



LinkedIn's growth is an example of the rapid adoption of online talent platforms

Number of LinkedIn members by the first quarter of each year
Million members



Geographic distribution of members - top 10 countries, 2015

Country	Member: million
United States of America	115
India	31
Brazil	21
United Kingdom	18
Canada	11
France	10
China	9
Italy	8
Mexico	7
Australia	7

LinkedIn facilitated ~1 million hires in 2014

1 Compound annual growth rate
SOURCE: LinkedIn 2015, McKinsey Global Institute analysis

McKinsey & Company | 1

Typy grafů a jejich užití

Message is about:	Comment	Chart type
Comparisons	In general	Bar chart
	Industry cost curve	Column chart
Components	In general	Pie chart
	Combination with comparison	Stacked bar chart
	Segmenting the result gap	Bar waterfall chart
Relations	In general	Scatter plot (2 variables), Bubble chart (3 variables)
	Portfolio	2 by 2 matrix (or variant, e.g. 3 by 3)
Time series	In general	Column chart or line chart
	Combination with comparison	Stacked column chart
	Contribution of solution to result	Column waterfall chart

Psaní zpráv

- ▶ Průběžné zprávy
 - ▶ Diskusní zprávy
 - ▶ Konečné

 - ▶ Formát v souladu s klientem, různá struktura
1. Executive summary
 2. Introduction
 3. Methodology
 4. Findings
 5. Recommendations and implications
 6. Conclusions

Děkuji za pozornost