

# Interní konzultant transformace společnosti

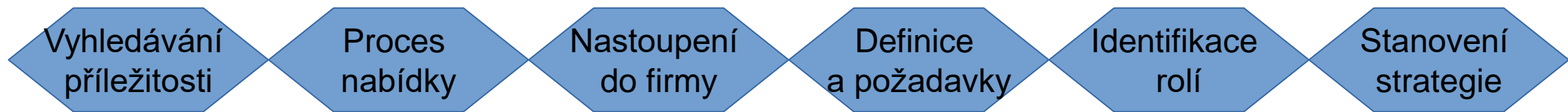
ECON MUNI – aktivní diskuze

(Martin Maryáš, ver.3, 11/2024)

# Výhody a nevýhody tohoto přístupu pro kandidáta

- + Poznání nového prostředí
  - + Zvyšování kvalifikace a obecný rozhled
  - + Poznávání nových lidí, získávání přátel
  - + Flexibilita a nevázanost v zaměstnání
  - + Poznávání nových postupů
  - + Ověřování starých hypotéz
  - + Ocenění v případě úspěchu
  - + Možnost/Nutnost stanovení si cílů a vyhodnocení
- Nejistota v novém prostředí
  - Většinou mělké znalosti produktu
  - Poznávání nových lidí, získávání „nepřátel“
  - Nejistota zaměstnání
  - Pořád začínáte od nuly
  - Nutnost přizpůsobení i ověřených postupů
  - Vyšší pravděpodobnost selhání
  - Zřídka kdy oceňováno širším plénem – měkké ukazatele

# Fáze interního konzultanta 1



- **Priority**

- CV
- Servery
- Head hunteři
- Doporučení

- Pohovory

- Oblast geografická
- Oblast obchodní
- **Sympatie**
- Odhodlání
- Výzva
- Vyjednávání

- Zaškolení

- Poznávání prostředí
- **Pozorování**
- „Kolečko“

- Definice role

- **Očekávání zadavatelů**
- Vstupy od ostatních
- Vize společnosti

- Zadavatelé

- Schvalovací struktura
- **Influenceři „-“ a „+“**
- Změnoví agenti
- Aktuální kultura společnosti

- Moje vize

- Stanovení ukazatelů
- Dlouhodobý strategický plán
- Výpočet finančního dopadu
- **Rizika**
- Komunikace
- Ověření
- Pilotní změny

Běžně 1 – 6 měsíců

Běžně – 6 měsíců

# Fáze interního konzultanta 2



Běžně 3 – 6 měsíců

Běžně 1 – 2 roky

Q & A

# Cvičení - Příkladová studie

Hlásíte se na pozici interního konzultanta.

Jsem reprezentant fiktivní společnosti M&M:

- Společnost do nedávna podnikala v neregulovaném prostředí
- Vytváří prémiový produkt na globálním trhu
- Proběhla nedávná změna vlastníka
- Nová vize - penetrace na nový regulovaný trh pomocí stávajícího produktu + vývoj a inovace
- Roční obrat 12mil
- Zisk <0
- Skladové zásoby 5mil
- Nejasná organizační struktura společnosti
- Zaškolení většinou formou "tady si sedni a sleduj"
- 30 zaměstnanců (20 výroba/10 Office)
- Nedávno založená oddělení vývoje a prodeje

Rozdělte se na dvě skupiny. Úkolem každé z nich je nastavit strategii transformace a odhadnout její přínos pro společnost. Ptejte se na další detaily dle uvážení.