

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	9
Глава 1. Управленческий консалтинг — важная часть современной экономики	13
Функции консультанта	14
Продукт консалтинговой деятельности	15
Особенности деятельности консалтинговых фирм	17
Сегменты управленческого консалтинга	18
Эволюция управленческого консалтинга	24
Непрерывный рост популярности профессии	29
Новые тенденции в управленческом консалтинге	30
Глава 2. Работа и жизнь консультанта	35
Структура фирмы из сферы управленческого консалтинга	35
Стиль работы в консалтинге	39
Этапы консалтингового задания	41
Образ жизни консультанта	44
Консалтинг как акселератор карьерного роста	46
Глава 3. Рождение электронного консалтинга	47
Услуги по электронному консалтингу	48
Услуги по инкубационному электронному бизнесу	53
Подходит ли вам электронный консалтинг?	55
Глава 4. Перспективы консалтинга	57
Работа консультанта	59
Можно ли сделать карьеру в консалтинге?	62
Бизнес-стратегия и консалтинг: взгляд теоретика на практику и практика на теорию	66
Инновации в консалтинге	70
Стратегия роста, ориентированная на потребителя	74

СОДЕРЖАНИЕ

Консультирование по общим вопросам: стратегическое значение устранения отраслевых барьеров	78
Выбор фирмы: малая или большая	82
Внутренний консалтинг в стратегическом планировании	87
Консалтинг по управлению изменениями	93
Консалтинг в информационных технологиях	97
Эволюция консалтинга по проблемам медицинского страхования	101
Консалтинг для некоммерческих организаций	105
Консалтинг для государственных и некоммерческих организаций	110
Консалтинг в мире электронного бизнеса	115
Цифровой консалтинг	119
Консалтинг и венчурный капитал	125
Жизнь после консалтинга	130
Глава 5. Планирование карьеры в консалтинге	137
Поиски своей ниши в консалтинге	138
Изучение консалтингового бизнеса	139
Сокращение списка фирм	143
Определение кратко- и долгосрочных приоритетов	144
Как пробить себе путь к фирме	144
Глава 6. Собеседование и ситуационное задание	151
Структура собеседования с ситуационным заданием	152
Часть 1. Приветствие	153
Часть 2. Обсуждение резюме	154
Часть 3. Ситуационное задание	158
Часть 4. Вопросы и завершение собеседования	167
К совершенству через практику	168
Действия после собеседования	168
Реакция на отказ	169
Глава 7. Как выгоднее продать себя	171
Приложение 1. Пятнадцать основных моделей бизнес-анализа	183
3 Cs — компания, конкуренты, клиенты	184
4 Ps — товар, цена, распределение, продвижение	185

СОДЕРЖАНИЕ

Бостонская матрица “рост/доля”	188
Анализ безубыточности	189
Анализ затрат и результатов	190
Анализ внутренних и внешних факторов	191
Жизненный цикл	192
7 Ss компании McKinsey — стиль, персонал, системы, стратегия, структура, навыки, общие ценности	193
“Пять сил конкуренции” Майкла Портера	196
Прибыль	197
Анализ финансовых коэффициентов	198
Спрос и предложение	201
SWOT — сильные и слабые стороны, возможности и угрозы	203
Цепочка формирования ценности	204
Сеть создания ценности	205
Приложение 2. Сто ситуационных заданий и десять примеров ответов	207
Типовые ситуационные задания	209
Решения некоторых ситуационных заданий	227
Приложение 3. Консалтинговые компании, работающие на рынке России и Украины	260
Эпилог	266
Предметный указатель	267