



Центр Інформаційної
Підтримки Бізнесу

Харківська
торгово-промислова
палата



European Bank
for Reconstruction and Development



ПРЯМУЄМО
РАЗОМ

Цикл тренингов для консультантов «Развивайте свой бизнес» Маркетинг и продажи консалтинговых услуг

ПРОГРАММА

25 марта **Модуль 1: Макроанализ управленческого консалтинга**

- 08:30 - 09:00** **Регистрация и получение материалов, легкий завтрак**
Открытие курса
Представители Европейского банка реконструкции и развития
Знакомство
Представление тренера и участников
- 09:00 - 11:15** **Ожидания от курса**
Обмен ожиданиями от курса между участниками
Презентация курса
Цели и задачи курса
Маркетинг консалтинговых услуг
Принципы маркетинга консалтинговых услуг
- 11:15 - 11:30** **Кофе-брейк**
Модель компетенций в управленческом консалтинге
Каким образом маркетинг и продажи встроены в процесс консалтинга
- 11:30 - 13:00** **Мировые тенденции в сфере управленческого консалтинга**
Ситуационный анализ и тенденции в мировой консалтинговой отрасли
Макросреда управленческого консалтинга
Анализ макросреды консалтинга с помощью модели PESTLE
- 13:00 - 14:00** **Обед**
- 14:00 - 15:30** **Микросреда управленческого консалтинга**
Анализ микросреды консалтинга с помощью модели
«Пяти движущих сил» Портера
- 15:30 - 15:45** **Кофе-брейк**
Анализ факторов микроокружения
Ключевые факторы успеха отрасли и ключевые компетенции
консалтинговой компании
- 15:45 - 17:30** **Возможности и угрозы**
Использование инструмента анализа SWOT
для разработки стратегических мероприятий
- 17:30 - 18:00** **Подведение итогов дня**



Цикл тренінгов для консультантов «Развивайте свой бизнес» Маркетинг и продажи консалтинговых услуг

ПРОГРАММА

26 марта **Модуль 2: Стратегические маркетинговые решения в консалтинге**

08:30 - 09:00 Нетворкинг. Легкий завтрак, общение

Обзор Модуля 1

Оценка знаний, полученных на первом модуле

09:00 - 11:15

Оценка привлекательности рынка и Матрица Ансоффа

Оценка рыночных рисков и стоимости стратегических действий

11:15 - 11:30

Кофе-брейк

Матрица «продукт – рынок»

Определение специализации консалтинговой компании

11:30 - 13:00

Сегментация рынка

Характеристики потребностей различных секторов рынка

Сегментация

Критерии и стратегии сегментации. Критерии привлекательности.

Выбор целевого сегмента

13:00 - 14:00

Обед

Конкуренция

Формирование конкурентного профиля консалтинговой компании

14:00 - 15:30

Стратегии выбора целевого рынка

Как принимать решение по целевому рынку

15:30 - 15:45

Кофе-брейк

Дифференциация и определение ценностного предложения

Определение уникального торгового предложения (УТП)

и ценностного предложения. Речь в лифте.

15:45 - 17:30

«Маркетинг-микс»

Четыре элемента «Маркетинг-микса» (4P)

Маркетинговый план

Элементы и структура маркетингового плана, его цель и значение

17:30 - 18:00

Подведение итогов дня



Цикл тренингов для консультантов «Развивайте свой бизнес» Маркетинг и продажи консалтинговых услуг

ПРОГРАММА

- 27 марта** **Модуль 3: Маркетинговые технологии привлечения клиентов и продаж**
- 08:30 - 09:00** **Нетворкинг. Легкий завтрак, общение**
- Обзор Модуля 2**
Оценка знаний, полученных на втором модуле
- 09:00 - 11:15** **Продукт консультационной деятельности**
Придание консультационной услуге измеримости
- Взгляд клиента на продукт консультанта**
Формулировка услуги с позиции клиента. Точка «невозврата»
- 11:15 - 11:30** **Кофе-брейк**
- Ценообразование в консалтинге**
Основные методы ценообразования. Плюсы и минусы разных методов
- 11:30 - 13:00** **Ставка консультанта**
Расчет дневной ставки консультанта
- Правила ценообразования**
Правила работы с ценой при подготовке технического задания и общения с клиентом
- 13:00 - 14:00** **Обед**
- 14:00 - 15:30** **Каналы продвижения**
Как оценить эффективность каналов продвижения консультационной услуги
- Бренд**
Составляющие бренда консультанта
- 15:30 - 15:45** **Кофе-брейк**
- Реклама консультационных услуг**
Некоторые правила подготовки рекламных материалов.
Примеры рекламы консультационных компаний
- 15:45 - 17:30** **Цепочка ценности для клиента**
Модели создания цепочки ценности для клиента консультационной компании. Стратегический и операционный маркетинг.
- 17:30 - 18:00** **Подведение итогов дня**



Центр Інформаційної
Підтримки Бізнесу

Харківська
торгово-промислова
палата



European Bank
for Reconstruction and Development



ПРЯМУЄМО
РАЗОМ

Цикл тренінгов для консультантов «Развивайте свой бизнес» Маркетинг и продажи консалтинговых услуг

ПРОГРАММА

- 28 марта** **Модуль 4: Коммуникативные навыки продаж консультационных услуг**
- 08:30 - 09:00** Нетворкинг. Легкий завтрак, общение
Обзор Модуля 3
Оценка знаний, полученных на третьем модуле
- 09:00 - 11:15** **Критерии выбора**
По каким критериям клиент выбирает консультанта
Продажа консультационных услуг
Особенности продаж консультационных услуг
- 11:15 - 11:30** **Кофе-брейк**
«Холодные» звонки
Методология осуществления «холодных» звонков
- 11:30 - 13:00** **Первая встреча с клиентом**
Технология проведения первой встречи
Первая встреча с клиентом
Вопросы, которые должны быть обсуждены. Факторы влияния на клиента.
- 13:00 - 14:00** **Обед**
Документы консультационного проекта
Структура и требования к документам. Разбор примеров
- 14:00 - 15:30** **Бренд**
Составляющие бренда консультанта
- 15:30 - 15:45** **Кофе-брейк**
Разработка Предложения для клиента
Вопросы содержания Предложения. Риски подготовки
- 15:45 - 17:30** **Этические вопросы консультирования. Ассоциации консультантов**
Почему важно соблюдать этический кодекс и как это связано с маркетингом.
Что может дать членство в ассоциации консультантов.
- 17:30 - 18:00** **Завершение программы. Итоги и Домашнее задание.**