

18. konferenca
Dnevi slovenske informatike



**Izkoriščanje potenciala
svetovalnih storitev za
ustvarjanje dodane
vrednosti v organizaciji**

*mag. Irena Intihar
Denis Premec*

19.04.2011

v3

KDAJ NAJETI SVETOVALCA

Ko veste, da morate izboljšati učinkovitost procesov ali spremeniti organiziranost, vendar ne poznate načinov, kako to izpeljati

Ko želi vodstvo svetovalno pomoč pri odločitvah in od svetovalcev pričakuje podlage za svoje odločitve

Ko vodje projektov nimajo zadostnih znanj in izkušenj za projekte, ki se obetajo

Svetovalec:

Ne sprejema odločitev namesto nekoga

Ne opravlja dela namesto zaposlenih

Ko vodstvo ve, kako izboljšati učinkovitost procesov ali organiziranost, vendar samo tega ne more opraviti in nima notranjih kadrov, ki bi to obvladali

Ko so težave še na horizontu in ne, ko ste že do grla v njih.



A tudi takrat vam lahko pomagamo 😊

...in še veliko drugih razlogov...

Če so bile sprožene pomembne spremembe – in se v praksi niso uveljavile

PROCES IZBIRE SVETOVALCEV

Katere cilje želimo doseči?

Kakšne koristi si ometamo od svetovanja?



Pred najemom svetovalca

Opraviti interno revizijo kompetenc lastnih kadrov, oceno razpoložljivosti in strokovne vrzeli



Svetovalec:

Naj pokriva tista področja, ki jih vaši kadri ne pokrivajo...

Naj doseže učinke v skladu z VAŠIMI cilji...

...in tako ga ne boste preplačali.

Definiranje zahtev

Definiranje skupine, ki bo odgovorna za izbor svetovalcev in osebe, ki bo podala končno odločitev.

Opredeleitev načinov preverjanja doseženih svetovalnih ciljev!

Natančno opredeliti operative rezultate svetovalcev ali ne?

PROCES IZBIRE SVETOVALCEV

Pregled trga, ponudba, pogajanja, najem

Vzpostavitev procesa odločanja, skupaj s
terminskim planom izbire

Definiranje želenih ciljev in
najpomembnejših rezultatov



Opredelitev obsega svetovanja in
usmeritev za pripravo ponudbe



Opredelitev in izbor meril za ocenjevanje
ponudb



Izbor svetovalne organizacije /
svetovalca



Za preučevanje ponudb in
najem svetovalcev si je
potrebno vzeti čas

NAJCENEJŠA PONUDBA NI
NUJNO NAJUGODNEJŠA

Naročnik ponavadi želi
svetovalca, ki ima izkušnje iz
njegove panoge, da bo lahko
tako začel uporabljati njegove
najboljše prakse – velja?

PROCES IZBIRE SVETOVALCEV

Pregled trga, ponudba, pogajanja, najem

Preveriti zavezanost in razpoložljivost zaposlenih
Določiti, kdo bo sodeloval s svetovalcem in mu bo na voljo

Vzeti si čas za sodelovanje s svetovalcem in omogočiti tudi sodelovanje vodilnih kadrov



Razdelitev nalog in odgovornosti med svetovalce in predstavnike naročnika

Seznam najpomembnejših nalog in mejnikov, ki jih je možno vnaprej določiti

IZVAJANJE SVETOVANJA

z vidika naročnika

Le velike organizacije in državna uprava si lahko privoščijo svetovalce

Ne, tudi majhne organizacije → ko je delo visoko strokovno in hkrati občasno (da se nova zaposlitev ne izplača).

Z najemom svetovalca za ta čas pridobite **dostop do vseh njegovih dolgoletnih izkušenj.**

Svetovalci se bodo sami znašli v organizaciji in si poiskali ustrezne vire informacij in kontakte

Svetovalec **ni osamljen otok** – v delo ga usmeriti tako, kot bi zaposlili **novega sodelavca.**

Vzpostavitev svetovanja je za svetovalca najpomembnejša.

Za isti problem morajo imeti svetovalci medsebojno podobne in zamenljive rešitve

Ne drži, vendar pa učinki rešitev morajo biti podobni!

Pomembno je, da naročnik **pridobi tisto korist, ki jo je želel.**

IZVAJANJE SVETOVANJA

z vidika svetovalca

Od svetovalca se pričakujejo hitre diagnoze in rešitve iz rokava, s katerimi bi probleme odpravil »kot s čarobno palčko«.



Nismo čarovniki

Potrebno je veliko truda, da odgovorno predlagamo rešitve.

Nimamo rešitev »na ključ«

Ponavadi rešitve zahtevajo vaše (ali naše) takojšnje skrbništvo.

Kot svetovalec moram izjemno dobro poznati naročnikovo panogo, da bi lahko svetoval

Ponekod prednost, ponekod balast.

Usmerjanje sogovornikov in filtriranje informacij.

Svetovalec mora znati dobro poslušati

NAPOTKI

za naročnike in svetovalce



USPEŠNOST IZVEDENEGA SVETOVANJA

Najpogostejši problem pri ocenjevanju uspešnosti



Nemogoče je takoj
oceniti uporabnost
izdelkov svetovanja
z vidika pričakovanih
koristi v praksi.

Zato ocenimo
uspešnost dela v
skladu s svetovalno
pogodbo.

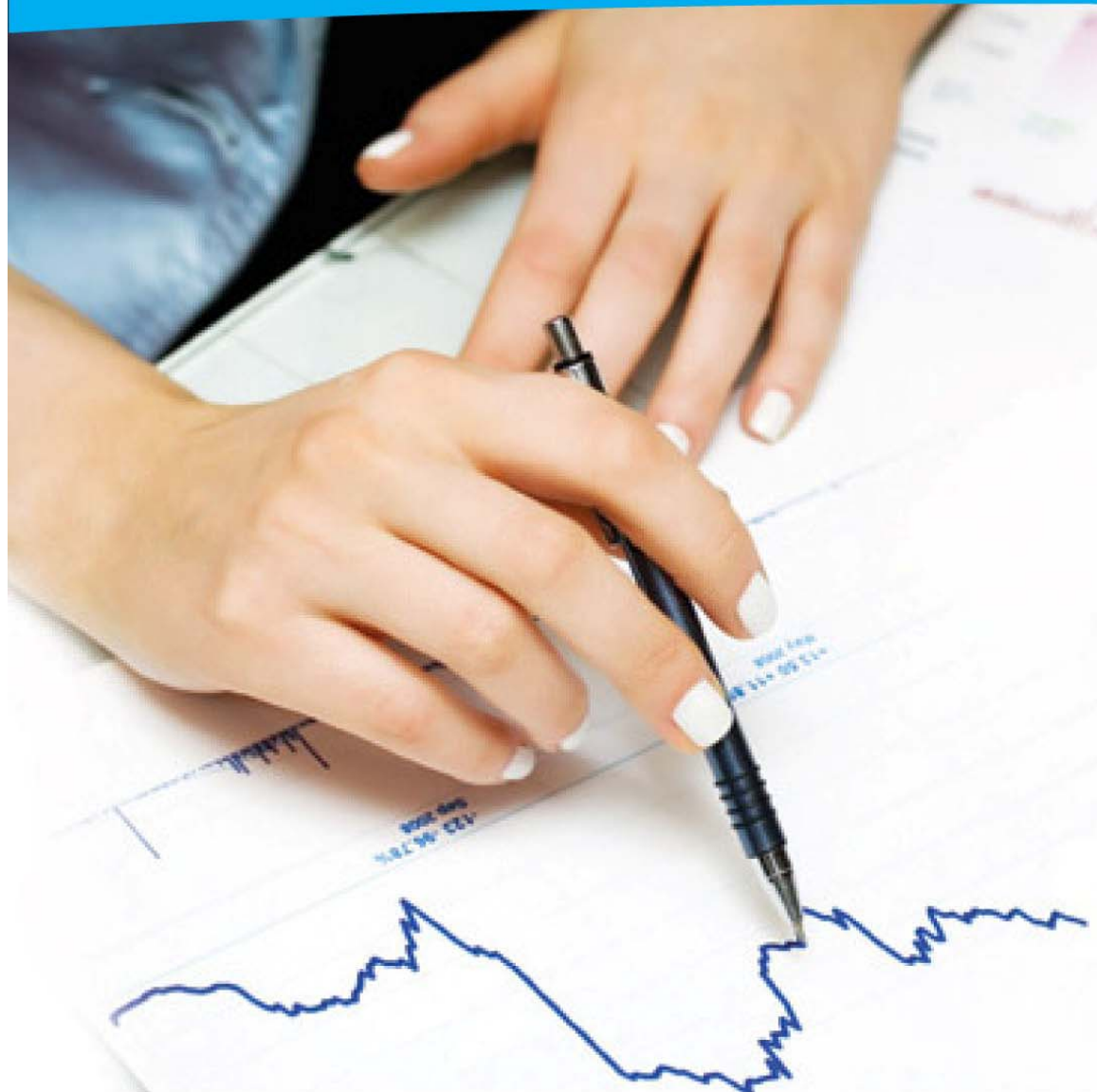
Menite, da bo organizacija **bolj učinkovita**?
Naročnik mora to jasno povedati na zaključnem
sestanku – če meni, da ne, pa mora to svetovalcu
argumentirati.

Kako so rešitve sprejeli zaposleni – zadovoljstvo,
motivacija? (anketiranje)

Ali je svetovalec podal **priporočila za nadaljnje**
skrbništvo rešitev, ali to naročnik **razume**?

Pravi in ustrezni izdelki in rešitve, v skladu z
realnimi potrebami organizacije, prilagodljivi?

Realizacija v skladu s **svetovalni cilji** (so
doseženi?), realiziran predviden obseg svetovanja?



18. konferenca
Dnevi slovenske informatike

Hvala za pozornost!

*mag. Irena Intihar
Denis Premec*

 **ipmit**