



Evropský sociální fond
Praha & EU: Investujeme do vaší budoucnosti



Ekofórum

dne 11. května 2012 se koná v RB 337 ekofórum v rámci projektu OPFA:
„Kvalitní vzdělání je efektivní investice do lidského kapitálu – cesta k uplatnění
absolventů VŠE na trhu práce“ na téma:

Konzultantský biznis v ČR

přednášející: Ing. Josef Severa

Executive Director Advisory Services ze společnosti Ernst and Young



Jak založit a vést úspěšný poradenský byznys

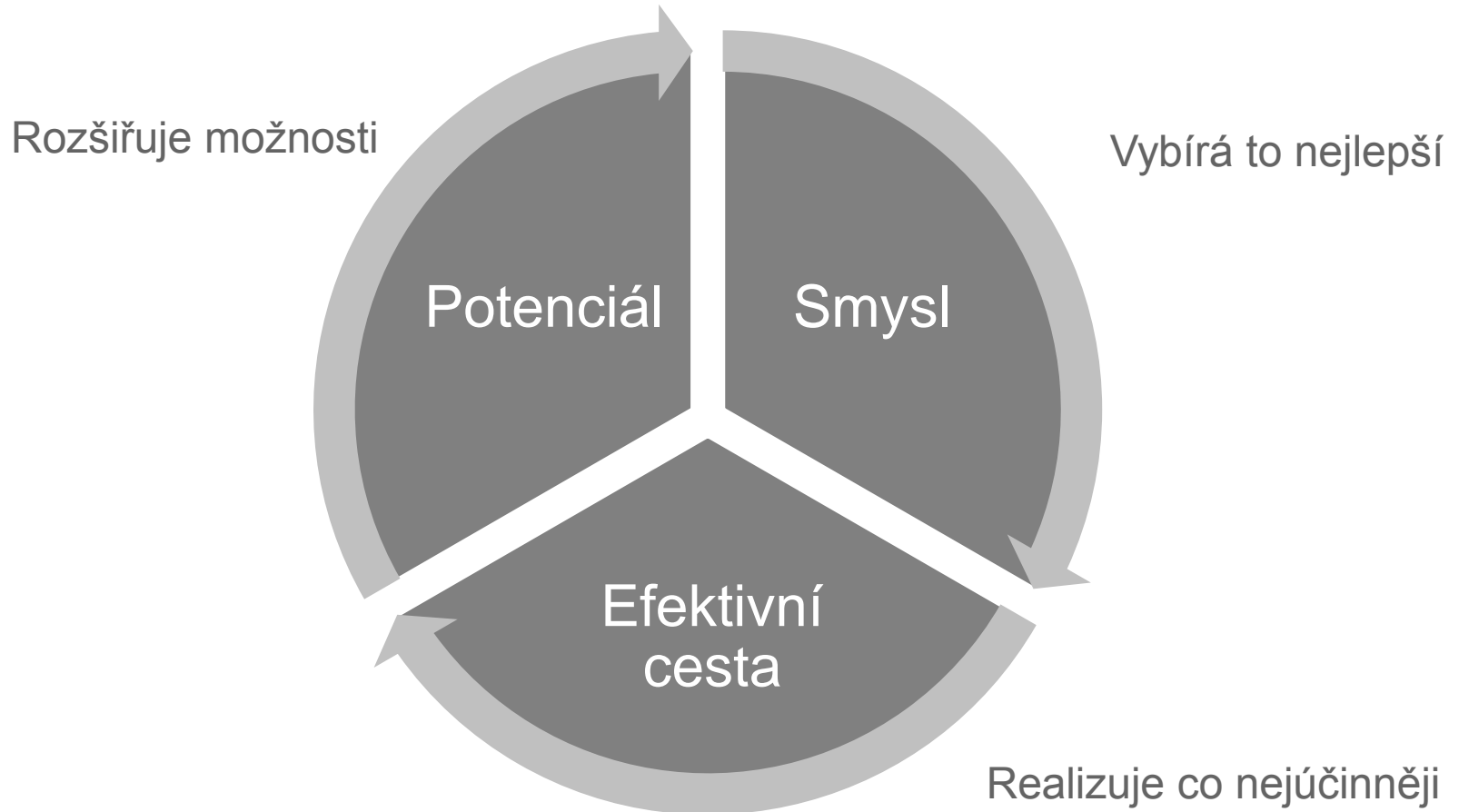
Přednáška pro VŠE
Josef Severa, Michal Kurfirst

Květen 2012

KONTEXT

- ▶ Jak založit a vést úspěšný poradenský byznys?
- ▶ Co bude jinak po přednášce?
- ▶ O co tady jde?
- ▶ Cíle – objednávky - hřiště

O co se hraje?



Potenciál

- ▶ Co vše tady můžeme v daném čase, v daném složení zažít, zkusit, naučit se? Hledejte, zkoumejte, bavte se o možnostech hledání ...
- ▶ Jak jste zvyklí postarat se o maximální využití potenciálu situací, které se vám nabízí?
- ▶ Redukční kříž – kam všude můžeme mířit (vědění, chování, myšlení)

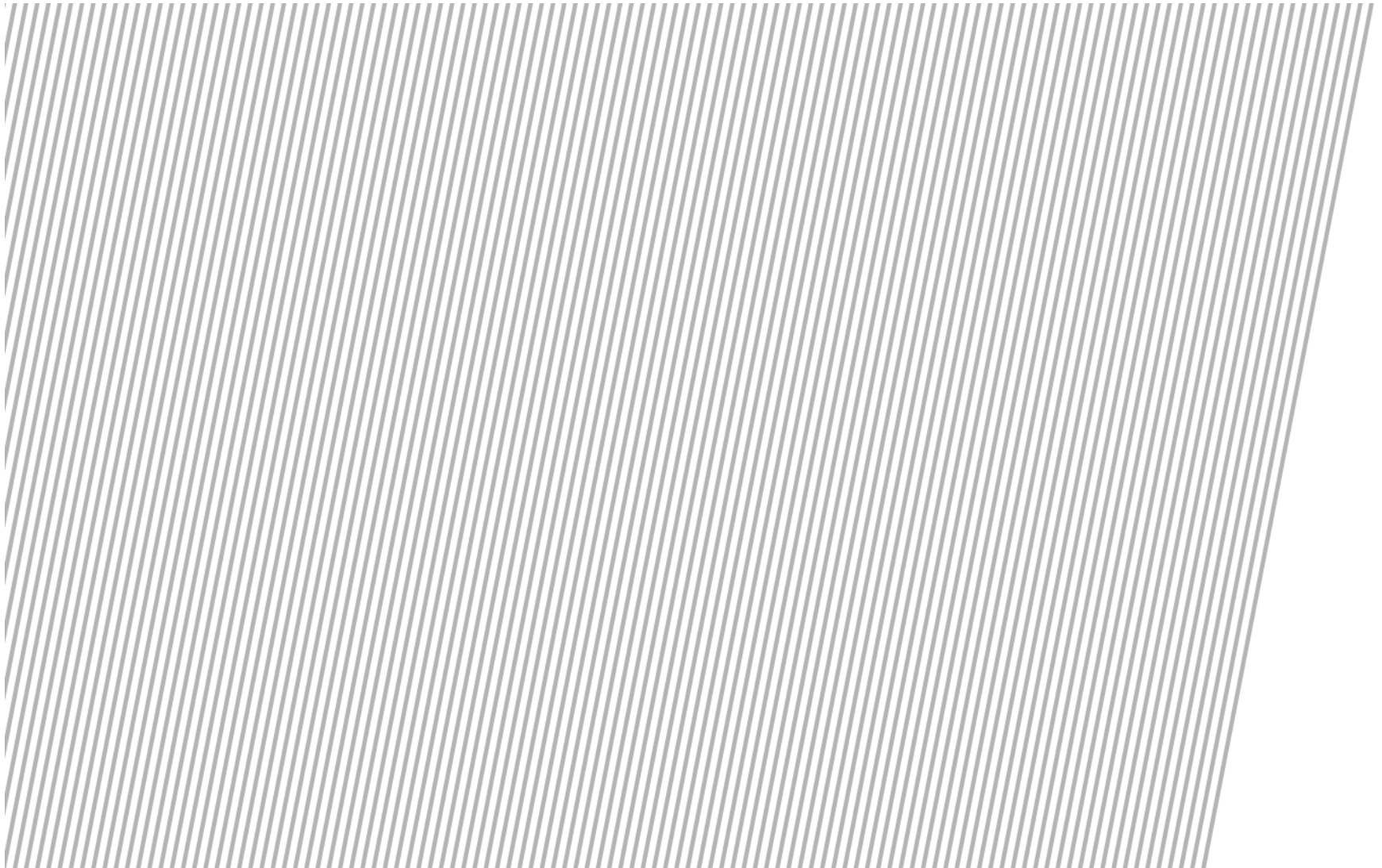
Smysl

- ▶ Proč to vše budete dělat, když nemusíte?
- ▶ Jak se postaráte o to, že ze všech možných potenciálů si vyberete ty, které pro vás mají tu největší hodnotu?
- ▶ Hledejte metodu, která vám zajistí, že umíte skutečně rozpoznat tu nejsmysluplnější hodnotu. Pátrejte po důkazech ve své minulosti.

Efektivní cesta

- ▶ Když už jste si ze všech možností vybrali ten svůj správný cíl, vyberte i tu nejlepší cestu, jak jej dosáhnout.
- ▶ Zkoumejte potenciál cest – jakým způsobem se nejefektivněji poučujete, získáváte znalosti, zkušenosti.
- ▶ Při jakých momentech máte pocit, že zažíváte změnu myšlení – že zchytřujete?

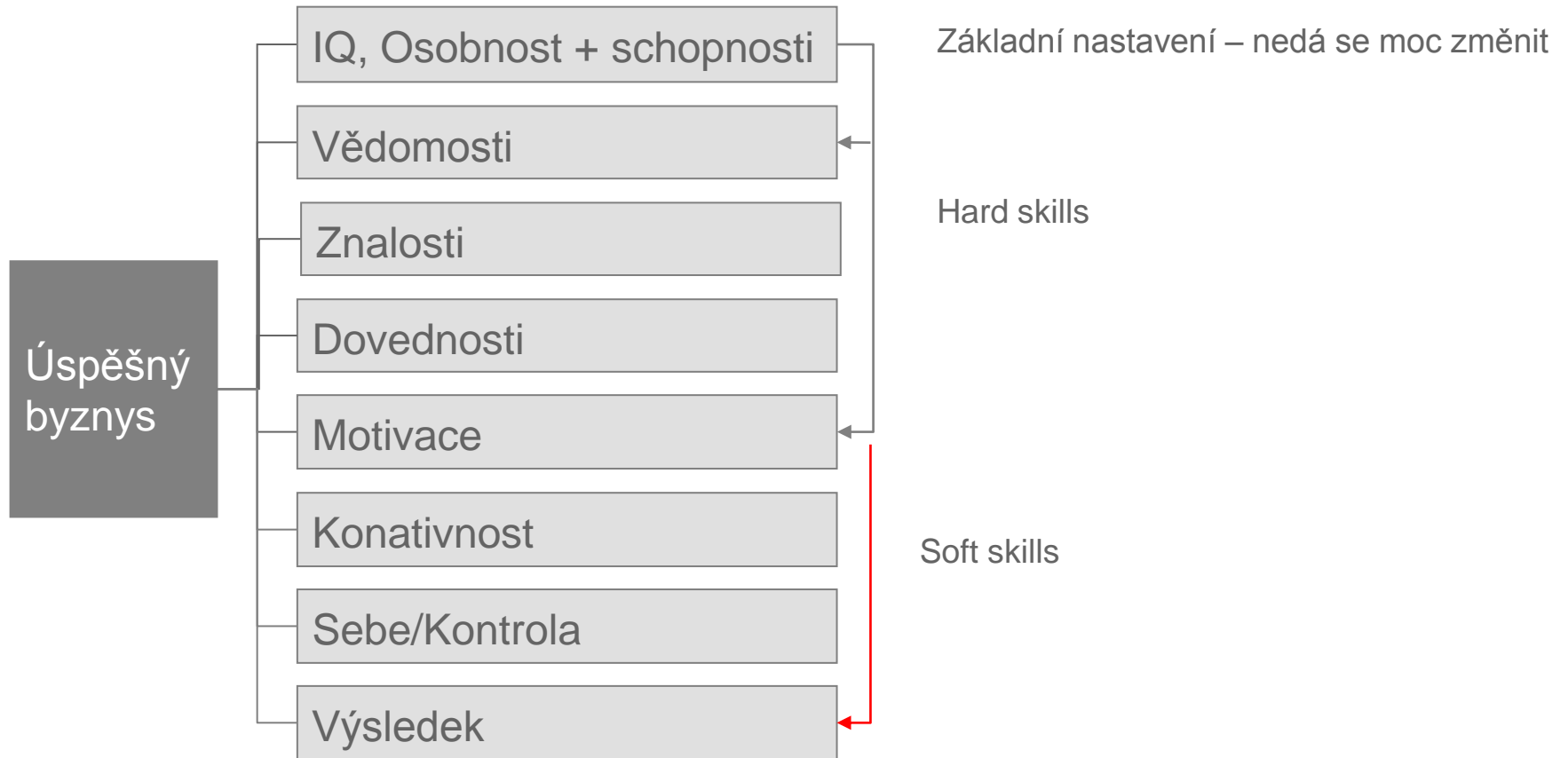
Přednáška



Jak dělat dobře poradenský byznys – kdo ví?



IQ – schopnost doručit výsledek



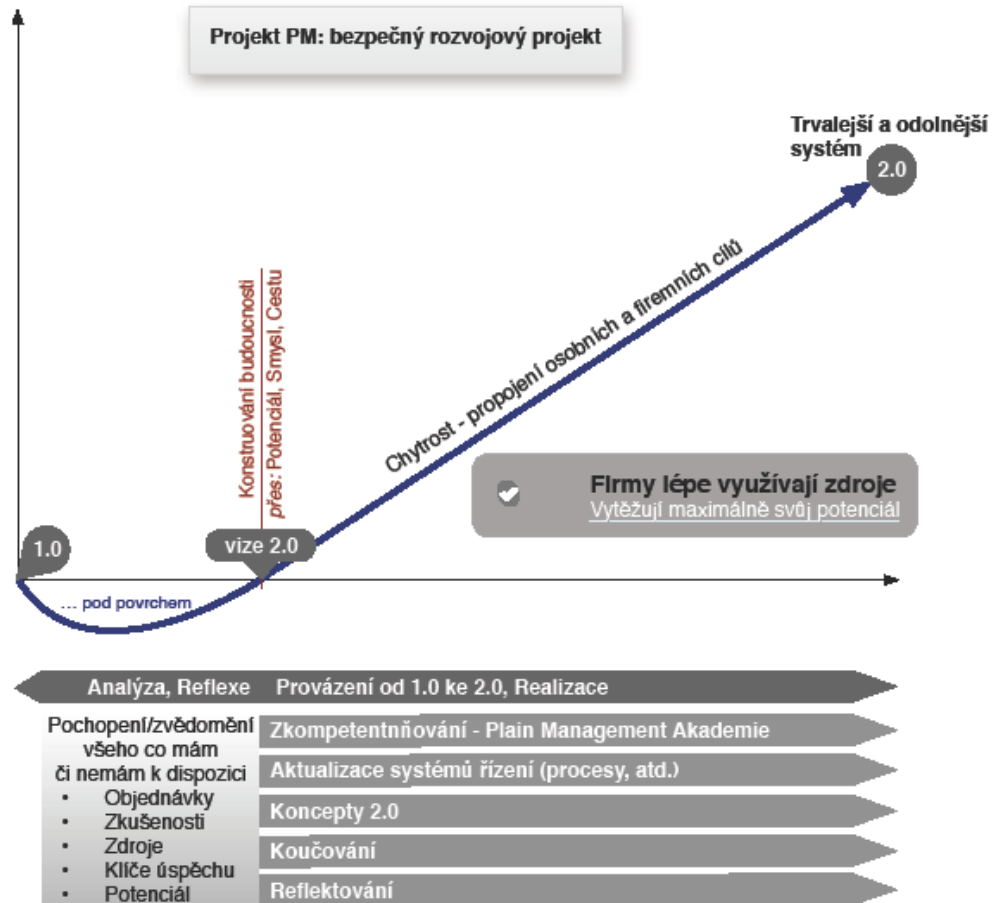
Principy, na kterých je založeno moje know-how

- ▶ V poradenském byznysu musíš být „chytřejší“ než firma, jinak není důvod, proč by za tebe chtěli zaplatit
- 1. *Převzetí odpovědnosti je předpokladem kompetentnosti*
- 2. *Užitečnost je hlavním principem volby*
- 3. *Reflektování je nezbytným předpokladem řízení kontextů*
- 4. *Rozšiřování možností je metodou rozbíjející stereotypy*
- 5. *Účinná komunikace je vždy o minimalizaci nedorozumění*
- 6. *Schopnost stanovit správné cíle správné roli v systému napomáhá zlepšovat systém*
- 7. *Sebeřízení znamená zvládat autority, které mne ovlivňují*

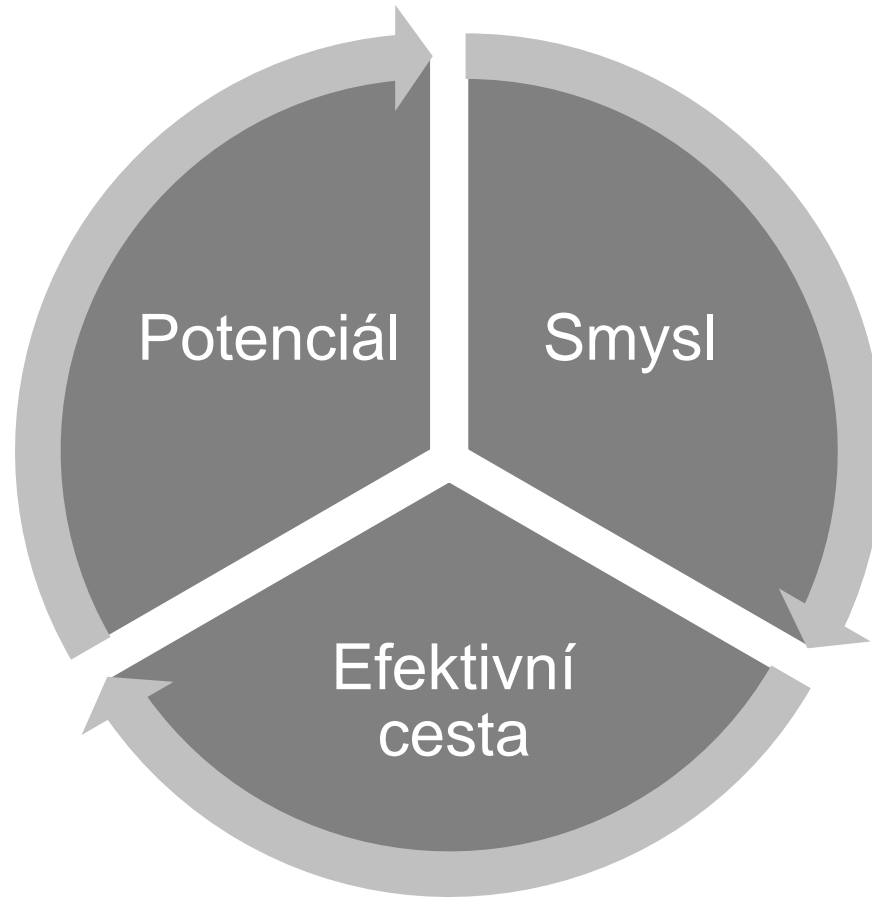
Jak zařídit, aby poradenství skutečně pomáhalo?

- ▶ PLAIN MANAGEMENT
- ▶ PLAIN reprezentuje vše, co funguje maximálně vůči svému potenciálu, má respektující a seberozvojový charakter
- ▶ „Vše“ – ohraničený, rozpoznatelný systém
- ▶ „Funguje“ – má nějaký smysl, nějakou náplň, nějaké cíle.
- ▶ Využívá „maximálně“ své zdroje – systémy dokáží velmi dobře pojmenovat své zdroje a klíče úspěchu a využívat je vědomě pro další rozvoj.
- ▶ „Potenciál“ – v každém je ukryto mnohem více, než je v současnosti využíváno. V systému jsou skutečně poctivě a řádně uchopeny zdroje a ambice.
- ▶ „Respektující“ - systém je vyladěn na harmonizaci cílů všech svých účastníků, ale i okolních systémů.
- ▶ „Seberozvojový“ – systém má v sobě schopnost reflexe a neustálého přehodnocování užitečnosti stanových cílů a metod jejich dosahování. V případě vyhodnocení, že něco už není optimální, systém samotný zařídí změnu – nový optimální stav.
- ▶ Tato definice není plně vystihující, ale dává základní přehled na uchopení myšlenky PLAIN. PLAIN jako slovo má podobný význam jako slovo SMART. SMART reprezentuje chytrý, sofistikovaný, PLAIN zase jednoduchý, užitečný, průhledný, čistý a fungující.

PLAIN MANAGEMENT projekt



Co jsem získal? Sebehodnocení a zpětné vazby



Ernst & Young

Audit | Daně | Transakce | Poradenství

O Ernst & Young

Ernst & Young patří mezi nejvýznamnější celosvětové firmy poskytující odborné poradenské služby v oblasti auditu a daňového, transakčního a podnikového poradenství. Naši odborníci, jichž po celém světě působí 152 tisíc, vyznávají stejné hodnoty a spojuje je maximální důraz na kvalitu poskytovaných služeb.

Více informací naleznete na www.ey.com.

© 2012 EYGM Limited - všechna práva vyhrazena.
Bez písemného souhlasu nelze distribuovat.

Tato nabídka je nezávazná a podléhá uspokojivému dokončení postupů Ernst & Young souvisejících s přijetím klienta a zakázky zahrnujících prověření střetu zájmů, nezávislosti a uzavření související smluvní dokumentace.