

ПРОГРАММА КУРСА: «КОНСУЛЬТАНТ»

стратоплан
ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА

Технология решения управленческих проблем и менторства

ПН 26.01

17:00 GMT+3

ЗАНЯТИЕ 1

Алгоритм и диагностика

- ЧТО УЗНАЕМ:** Полный цикл работы с клиентским запросом (end-to-end). Разберем инструменты интервьюирования и научимся «раскладывать по полочкам» проблему клиента, отделяя симптомы от истинных причин.
- ЧТО СДЕЛАЕМ:** Сформируем «веер идей» — список типовых проблем, которые вы готовы решать профессионально, и составим чек-лист для диагностики клиентского запроса.
- ВЫ СМОЖЕТЕ:** Прояснять реальный запрос клиента уже на первой встрече и понимать, за какое решение он готов платить деньги.

ВТ 03.02

17:00 GMT+3

ЗАНЯТИЕ 2

Позиционирование и упаковка

- ЧТО УЗНАЕМ:** Как доносить продаваемую ценность до потенциальных клиентов и заявлять стоимость. Разберем шаблоны оффера («что предлагать – кому – как») и научимся работать с внутренними барьерами к назначению цены.
- ЧТО СДЕЛАЕМ:** Опишем вашу консультационную услугу на одну страницу и подготовим скрипты для привлечения первых 1–2 клиентов на тест.
- ВЫ СМОЖЕТЕ:** Уверенно презентовать себя как эксперта/ментора и называть цену, подкрепленную реальной ценностью вашего решения.

ВТ 10.02

17:00 GMT+3

ЗАНЯТИЕ 3

Решения, консалтинг и менторство

- ЧТО УЗНАЕМ:** Разницу между логикой консультанта (предложить альтернативы) и ментора (сопровождать реализацию) и какими моделями вы можете пользоваться, чтобы быть успешными консультантами и менторами. И усилим это несколькими коучинговыми элементами, чтобы клиент самостоятельно выбрал подходящее решение из предложенных вами и взял на себя свою долю ответственности.
- ЧТО СДЕЛАЕМ:** На реальных кейсах отработаем аргументацию решений, обсудим их с «клиентом» и потренируемся формировать контракт на внедрение изменений.
- ВЫ СМОЖЕТЕ:** Помогать клиентам внедрять изменения, не забирая их работу себе, и обеспечивать измеримый результат.



ВТ 17.02



17:00 GMT+3

З А Н Я Т И Е 4

Практика, итоги и следующий шаг

- ЧТО УЗНАЕМ:** Как анализировать опыт первых консультаций и собирать честную обратную связь. Разберем, как донастраивать услугу и куда масштабироваться из разовых встреч в системную практику.
- ЧТО СДЕЛАЕМ:** Разберем результаты вашей работы с реальными клиентами во время курса, закроем «белые пятна» в практике и составим индивидуальный план развития.
- ВЫ СМОЖЕТЕ:** Видеть свои зоны роста, корректировать стоимость услуг на основе фидбека и планировать свой доход вне найма.



ВТ 24.02



17:00 GMT+3

З А Н Я Т И Е 5

Бонусное. Коучинг — в чем отличие, как работает, и почему это отдельная профессия

- ЧТО УЗНАЕМ:** Ключевые принципы работы профессионального коуча: этику, компетенции и зоны ответственности. Поймем, почему хороший коучинг стоит дорого и в каких ситуациях он эффективнее консалтинга.
- ЧТО СДЕЛАЕМ:** Получим живой опыт классической коуч-сессии в паре и разберем стратегии (образ цели, возврат ответственности, расширение поля зрения).
- ВЫ СМОЖЕТЕ:** Понимать границы методов, осознанно использовать коучинговые инструменты в бизнесе и жизни или принять решение о получении новой профессии.