

ПРОГРАММА КУРСА: «КОНСУЛЬТАНТ»

стратоплан
шко́ла 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: Прояснить 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.



BT 17.02



17:00 GMT+3

ЗАНЯТИЕ 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.



BT 24.02



17:00 GMT+3

ЗАНЯТИЕ 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.