

Ovo je pregled DELA TEKSTA rada na temu "Konzalting i SME". Rad ima 12 strana. Ovde je prikazano oko 500 reči izdvojenih iz rada.

Napomena: Rad koji dobijate na e-mail ne izgleda ovako, ovo je samo DEO TEKSTA izvučen iz rada, da bi se video stil pisanja. Radovi koje dobijate na e-mail su uređeni (formatirani) po svim standardima. U tekstu ispod su namerno izostavljeni pojedini segmenti.

Ako tekst koji se nalazi ispod nije čitljiv (sadrži kukice, znakove pitanja ili nečitljive karaktere), molimo Vas, prijavite to ovde.

Uputstvo o načinu preuzimanja rada možete pročitati ovde.

FAKULTET ZA MENADŽMENT U TURIZMU I UGOSTITELJSTVU

SVEUČILIŠTE U RIJECI

Seminarski rad:

KONZALTING I SME

Kolegij : Poslovni konzalting

U Opatiji, ožujak 2009.

SADRŽAJ:

1. SAŽETAK	
2. KONZALTING.....	4
2.1.Pojam konzalting.....	4
2.2.Klijenti.....	6
3. ZAKLJUČAK.....	9
4. LITERATURA.....	10

SAŽETAK

Srednje i malo poduzetništvo je najzastupljeniji oblik poduzetništva u cjelokupnom gospodarstvu (više od 90%). Kao glavna pretpostavka za razvoj konzaltinga na području SME su inovativnost poduzetnika i njegovo opće i stručno znanje, koje je neizbježno radi što bolje prilagodbe sve češćim tržišnim promjenama. Temeljni razvojni problemi SME se odnose na unutarnje probleme sektora i vanjske, tj. nedostatne potpore u okolini poduzeća.

U ovom ćemo seminaru objasniti pojam konzaltinga i pojam klijenta, razliku između velikih i malih/srednjih poduzeća, koji su temeljni razvojni problemi sektora malog i srednjeg poduzetništva te ćemo navesti osnovne prednosti MS poduzeća, te osnovni razlog neuspjeha takvih tvrtki.

KONZALTING

Pojam konzalting

Konzalting je nezavisna i objektivna usluga savjetovanja koju klijentu pruža kvalificirana i stručna osoba kako bi mu pomogla u identifikaciji i analizi problema ili šansi. Također preporučuje rješenja ili sugerira djelovanje (akcije) te pomaže, kada je to zatraženo, u njihovoj implementaciji.

Sadržaj te usluge čine: identifikacija, definicija i analiza problema koji se tiču kulture, strategije, organizacije, procesa, postupaka i metoda nalogodavca (poduzeća), a uključuje i razradu rješenja problema, planiranje implementacije i samu implementaciju u poduzeću, pri čemu konzultant koristi svoje poznavanje branše, struke i svoje ekspertno znanje.

Problemsko područje konzaltinga obuhvaća: opći menadžment, proizvodnju, kadrove, marketing, financije i računovodstvo, nabavu, istraživanje i razvoj, administraciju te interne operacije. Odgovornost za akt odlučivanja i za uvođenje odnosno provođenje konzultantskih koncepata ostaje uvijek na strani klijenta, odnosno naručitelja konzalting usluge.

Konzalting proces se sastoji od 5 faza koje je (skoro) uvijek potrebno provoditi ako se želi pružiti kvalitetna usluga. To su: uspostavljanje kontakta s klijentom, akvizicija, ponuda konzalting usluge, provedba, i kontrola uspješnosti poslovanja (analiza zadovoljstva klijenta).

Postoje tri modela konzaltinga:

- a) kupnja ekspertnog znanja – 'hands-off relationship',
- b) model liječnik-pacijent (konzultant dijagnosticira problem te nudi rješenje),

Problemi se mogu klasificirati kao: korektivni, progresivni i oportunistički.

Postoje dvije osnovne vrste konzultanata:

- a) konzultant – ekspert – mora imati dubinsko znanje na specifičnom području, kompaniji pruža savjete koji su usmjereni na pronalaženje rješenja baziranih na svome znanju, traži 'pravo' rješenje; te
- b) procesni konzultant – doprinosi procesima učenja i razvoja koji omogućuje kompaniji rješavanje problema.

U Republici Hrvatskoj je zvanje konzultanta i branša konzalting (općenito) nedovoljno poznato i potrebno je dosta truda i interesa poslovnih ljudi da se to stanje promjeni.

**----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU. -----**

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: maturskiradovi.net@gmail.com