

Predhovor k českému a slovenskému vydaniu

Časť IV. Manažérska činnosť v poradenskej organizácii

Kapitola 20	Koncepcia prístupu k manažérskej činnosti v poradenskej organizácii	367
20.1	Poradenská činnosť ako profesionálny servis	368
20.2	Poradenstvo ako obchodná činnosť	374
20.3	Štruktúra riadenia v poradenskej organizácii	377
Kapitola 21	Stratégia poradenskej organizácie	381
21.1	Koncepcia stratégie	381
21.2	Základné strategické možnosti	385
21.3	Systematická aplikácia strategického riadenia	394
Kapitola 22	Marketing poradenských služieb	403
22.1	Ako robiť marketing poradenskej činnosti	404
22.2	Techniky marketingu poradenskej firmy	411
22.3	Metódy získavania projektov v oblasti poradenstva	422
22.4	Revízia marketingu a program marketingu	427
Kapitola 23	Náklady a honoráre	433
23.1	Činnosti, ktoré sú zdrojmi príjmov	433
23.2	Kalkulácia ceny služieb	435
23.3	Zásady a metódy určovania honorárov	437
23.4	Výpočet nákladov a ceny projektu (zadania)	442
23.5	Fakturácia zákazníkom a vyberanie poplatkov	446
Kapitola 24	Riadenie projektu (zadania)	449
24.1	Štruktúra a harmonogram projektu	449
24.2	Prípravy na projekt	453
24.3	Riadenie uskutočňovania projektu	457
24.4	Záznamy a správy o projekte	463
Kapitola 25	Prevádzková a finančná kontrola	468
25.1	Prevádzkový pracovný plán a rozpočet	468
25.2	Kontrola výkonnosti	472
25.3	Účtovníctvo a revízia účtov	476

Kapitola 26	Štrukturalizácia poradenských organizácií	479
26.1	Zákonné formy obchodu	479
26.2	Štrukturalizácia operatívneho jadra	482
26.3	Organizácia pre marketing	487
26.4	Organizovanie iných služieb klientom	489
26.5	Organizovanie medzinárodných operácií	490
26.6	Organizácia administratívnych a technických podporných služieb	492
26.7	Kancelárske zaradenia	494
26.8	Vrcholové riadenie	496

Časť V. Vývoj konzultantov pre riadenie

Kapitola 27	Poradenstvo ako povolanie	498
27.1	Osobná charakteristika konzultantov	498
27.2	Nábor a výber	502
27.3	Vývoj odbornej dráhy (kariéry)	505
Kapitola 28	Odborné školenie a profesionálny rozvoj konzultantov	511
28.1	Zaškolenie nových konzultantov	512
28.2	Témy, pokryté úvodným zaškolením	521
28.3	Metódy zaškolenia	524
28.4	Ďalšie školenie a profesionálny rozvoj konzultantov	527
Kapitola 29	Povolanie konzultanta v rozvojových krajinách	532
29.1	Dopyt a ponuka	532
29.2	Špeciálne problémy, s ktorými sa stretávajú konzultanti	533
29.3	Prístupy k doškoleniu a profesionálnemu rozvoju	538

Prílohy

Príloha 1	Desatero príkazaní pre klienta	541
Príloha 2	Združenia konzultantov pre riadenie vo vybraných krajinách	547
Príloha 3	Profesionálne kódexy (príklady)	554
Príloha 4	Náčrt manažérskej diagnózy	560
Príloha 5	Obchodné formulácie	573
Príloha 6	Prípad z dejín poradenstva pre riadenie výroby (Potomac Dryer Felt Company)	575
Príloha 7	Prípad z dejín konzultovania procesu (Apex Manufacturing Company)	589
Príloha 8	Prípad prestavby spoločnosti (SAS-Systém leteckých liniek Škandinávie)	604
Príloha 9	Komunikácia človeka s človekom pri poradenstve	614

Príloha 10	Písanie konzultantskej správy	620
Príloha 11	Vybraná literatúra pre konzultantov v oblasti riadenia	625
INDEX	643