



ÖSSZEFOGLALÓ DOKUMENTUM

**Hogyan állítsuk helyre a tanácsadói szakma hírnevét?
Mit nyújthat a Vezetési Tanácsadók Magyarországi Szövetsége a tagjainak és
az egész szakmának?**

NYITOTT TÉR FÓRUM

2010. június 5. szombat

Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara székháza
1016 Budapest, Krisztina krt. 99., VI. emelet, „Baross” terem

NAPIREND

09.00 – 09.50	Bevezetés, napirend
09.50 – 11.00	I. Blokk
11.00 – 12.10	II. Blokk
12.40 – 12.50	Déli hírek
12.50 – 14.00	III. Blokk
14.00 – 15.10	IV. Blokk
15.10 – 16.00	Akciótervezés
16.00 – 16.30	Zárókör

Tartalom

I. BLOKK.....	4
MITŐL LEHET ÉRDEKES A TAGSÁG EGY SZAKMAI SZÖVETSÉGBEN (VTMSZ) A TANÁCSADÓI KÖZÖSSÉG SZÁMÁRA?	5
A VÁLTOZÁSMENEDZSMENT LELKI-ÉRZELMI HATÁSAINKA KEZELÉSE A MEGFELELŐ KOMMUNIKÁCIÓVAL	6
A VTMSZ LEHETSÉGES SZEREPE A TANÁCSADÓI SZAKMÁVAL KAPCSOLATOS KÜLSŐ KOMMUNIKÁCIÓBAN	8
NINCS IDŐ A KÉSLEKEDÉSRE, VAN IDŐ A STRATÉGIAI GONDOLKODÁSRA Közsféra, versenyképesség, stratégiai gondolkodás esélyei a választások után	10
MIT TEKINTÜNK KORRUPCIÓNAK A TANÁCSADÁSI ÜZLETÁGBAN?.....	11
II. BLOKK.....	12
KI A TANÁCSADÓ.....	13
VAN-E ALSÓ HATÁR? PÉNZÜGYI TRANSPARENTIA.....	17
TANÁCSADÓI NÉVJEGYZÉK.....	19
AZ ELSŐ ÉRTÉKESÍTÉSI TÁRGYALÁS SORÁN AZ IGÉNYFELKELTÉS LEHETŐSÉGEI, MÓDSZEREI A TANÁCSADÓI SZOLGÁLTATÁS IRÁNT	20
HOGYAN ÉS KIVEL TUDUNK ŐSZINTÉN ÉS HITELESEN EGYÜTT	21
III. BLOKK.....	22
ELÉG-E AZ ETIKAI SZABÁLYOZÁS? (VTMSZ-BEN)	23
EGYÜTTMŰKÖDÉS, PROBLÉMA MEGOLDÁS, KONFLIKTUS MEGOLDÁS, KÖLTSÉGCSÖKKENTÉS, MIKOR ADJUNK TANÁCSOT?	26
MAGYAR TANÁCSADÓK SIKERÉNEK TITKA KÜLFÖLDÖN	27
TANÁCSADÓI MINŐSÉG	28
IV. BLOKK	29
OPERATÍV EGYÜTTMŰKÖDÉS SZABÁLYAI KÖZÖS MUNKÁN	30
LOBBY-SZERVIZ	31
SZERBIAI TANÁCSADÓI SZÖVETSÉG CMC FOLYAMATÁNAK KIALAKÍTÁSA	32
A VTMSZ ALTERNATÍV FINANSZÍROZÁSI LEHETŐSÉGEI.....	33
AKCIÓTERVEZÉS	34
SZOLGÁLTATÁSOK – DEFINÍCIÓK	34
VTMSZ ETIKAI MODELL FEJLESZTÉS – „DEM”	34
EXPORT TAGOZAT LÉTREHOZÁSA (Dél-Kelet EU).....	35
KOMMUNIKÁCIÓS AKCIÓTERV ÉS STRATÉGIA KIDOLGOZÁSA.....	35
VTMSZ LOBBY STRATÉGIA KIDOLGOZÁSA – „LOBBY”	35
AJÁNLÁS KIDOLGOZÁSA TANÁCSADÓK EGYÜTTMŰKÖDÉSÉRE	36
RÉSZTVEVŐK LISTÁJA	37

I. BLOKK

09.50 – 11.00

Hogyan tehetjük
érdekesé a VTMSz
tagságot a tanácsadói
közösség számára?

Hetyey Sándor

A változásmenedzsment
lelki, érzelmi hatásainak
kezelése megfelelő
kommunikációval

Korona Zoltán

A VTMSz lehetséges
szerepe a tanácsadói
szakmával kapcsolatos
külső kommunikációban

Dobozi Sándor

Nincs idő a késlekedésre,
van idő a stratégiai
gondolkodásra

Dr. Várhelyi Tamás

Mit tekintünk
korrupciónak a
tanácsadói üzletágban?

Tunkli Gábor

NYITOTT TÉR FÓRUM TÉMAJEGYZET

Téma neve/címe: MITŐL LEHET ÉRDEKES A TAGSÁG EGY SZAKMAI SZÖVETSÉGBEN (VTMSZ) A TANÁCSADÓI KÖZÖSSÉG SZÁMÁRA?	
<i>Téma gazdája:</i> Hetey Sándor	<i>További résztvevők:</i> Hegedűs Márta, Gilly Miklós, Kovácsné Lia, Répási Erika, Dr. Urbán Irén, Tarjániné Illés Tünde
<i>Jegyzetkészítő:</i> Hetey Sándor	

Beszélgetés jegyzetei: (meghatározó kérdésfelvetések, fő megfigyelések, megállapítások)

A résztvevők számára a Szövetség akkor lehet érdekes, ha a tagság segít a piaci megkülönböztetésben. Célként az fogalmazódott meg, hogy „TARTOZZUNK OLYAN HELYRE, AHOL NEM KELL BIZONYGATNUNK”.

A megkülönböztetés érdekében szükséges teendők/lehetőségek:

- Piaci identitás erősítése – egységes érthető terminológia használata (fontos, hogy az ügyfelek is értsék, amit mondunk/állítunk).
- Szakmai hitelesség – problémaként merült fel a tanácsadói szintek (pl. senior) indokolatlan használata. Ötletként merült fel a CMC cím differenciálása.
- Együttműködés – networking lehetőségek kiaknázása, esetleg szakmai fejlődés lehetőségének biztosítása (pl. tanácsadói klub – rendezvények)

A cél érdekében felmerült a kamarává válás, viszont ennek megvalósíthatósága valószínűleg igényli az együttműködést más szakmai szövetségekkel is.

Érdekes lenne megvizsgálni/elemezni, hogy a tagok miért lépnek ki.

A tagság akkor aktivizálható, ha számunkra van hozadéka az üzletmenetben! (ez a hozadék lehet a „védjegy”).

Megjegyzés: A továbbiakban célszerű együtt kezelni a VTMSz kommunikációjára vonatkozó felvetésekkel.

NYITOTT TÉR FÓRUM TÉMAJEGYZET

Téma neve/címe: A VÁLTOZÁSMENEDZSMENT LELKI-ÉRZELMI HATÁSAINKA KEZELÉSE A MEGFELELŐ KOMMUNIKÁCIÓVAL	
Téma gazdája: Korona Zoltán	További résztvevők: Bálint Ákos, Dr. Urbán Irén,
Jegyzetkészítő: Korona Zoltán	

Beszélgetés jegyzetei: (meghatározó kérdésvetések, fő megfigyelések, megállapítások)

Alapvetések: Minden változás ellenállással jár

- 1/3 mellénk áll
 - 1/3 ellenzi
 - 1/3 sodródik, kivár
- } Van ami ott ragad!

Fontos azonosítani a változás szükségességét

- Milyen szakaszban van a vállalat/szervezet?
- Mi indokolja a változást?
- Milyen a tulajdonosi/vezetői elkötelezettség?
- Mennyi idő áll rendelkezésre
- Mit várunk el a változástól?

Állapotfelmérés szükségessége

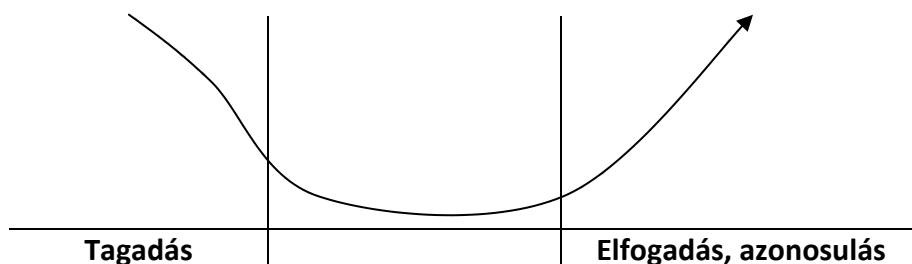
- Dolgozói elégedettség felmérés
- Vezetői profilok megállapítása
- Képesség, lehetőség motiváció teszt
- Vezetői önértékelések elkészítése
- Irányított kérdések alapján megfigyelés

Összegzés a fellelt eredmények megosztása, kommunikációja

Továbbblépés

- Világos kommunikáció
- A „motorok” azonosítása
- Kritikus tömeg elérése
- „gyors sikerek” felmutatása

Világos válaszok adása a változási görbe megfelelő szakaszában



Az egyes problémás személyek kezelése egyedi kommunikáció fontossága, megnyerés, „lelki tanácsadás”

Minden egyes szakaszt „reteszelni”, lezárni és csak utána lépni a következőre.

A K.P.I mérőszámok alapján eredmények visszajelzése, egyéni és csoport példák bemutatása

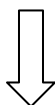
Után-követés fontossága

NYITOTT TÉR FÓRUM TÉMAJEGYZET

Téma neve/címe: A VTMSZ LEHETSÉGES SZEREPE A TANÁCSADÓI SZAKMÁVAL KAPCSOLATOS KÜLSŐ KOMMUNIKÁCIÓBAN	
<i>Téma gazdája:</i> Dobozi Sándor	<i>További résztvevők:</i> Baukováczi Krisztina, Bársony Ágnes, Gáspár Judit, Hetey Sándor, Dr. Kornai Gábor, Matolcsy János, Pingitzer Andrea, Róth Dénes, Schainpauer Mariann, Sólyomvári Viktória, Szaksz Ferenc és még sokan mások ...
<i>Jegyzetkészítő:</i> Dobozi Sándor	

Beszélgetés jegyzetei: (meghatározó kérdésvetések, fő megfigyelések, megállapítások)

A VTMSz-nél ki kellene alakítani egy új „kommunikációs területet” arra a célra, hogy a nagy sajtóérdeklődésre számot tartó tanácsadási munkákkal kapcsolatosan aktívan kommunikáljon, az általános szakmai szempontokat bevigye a köztudatba, véleményt formáljon. A VTMSz-nek el kellene jutnia abba a hiteles szerepkörbe a sajtó, a közvélemény előtt, hogy mindig kikérjük a véleményét ilyen kérdésekben



- Kommunikációs stratégia kellene
- általános pozitív kommunikáció
 - válságkommunikáció

Kevés tagunk van, ami gyengíti a hitelességet.

Legyen ez egy Brand, hogy valaki VTMSz tag. Kellene egy olyan tagfelvételi, tagsági folyamat (Etikai bizottsági), ami garantálja a minőséget kifelé.

Jó lehetne egy konferencia arról, hogy tanácsadás ≠ korrupció, mert olyan konferencia már volt, ahol tanácsadás = korrupció.

Tanácsadás név helyett újat kitalálni, hogy megkülönböztessük magunkat? Vigyázzunk, hogy ne bonyolítsuk túl a szabályokat!

Kérdés: A VTMSz fel tudja-e vállalni, hogy kommunikál ilyen tanácsadási ügyekben?

Meg kell vizsgálni, hogy a költségek vállalhatók-e!

Tanácsadói névjegyzék fontos lenne!

Meg kell világosan különböztetni a cégeket!

Nem szerencsés, ha csak korrupciós ügyekről kommunikál a VTMSz.

Új, meglepő kommunikációs megoldások kellene – pl. Lehet más a tanácsadás mozgalom LMP mintájára.

Ha komolyan gondoljuk, nem igényel sok pénzt, „csak” sok emberi ráfordítást.
Erőfeszítést kell tennünk, lehet, hogy fél év múlva már nem lesznek érdekesek, éljünk ezzel a lehetőséggel.

A média számára érdekes témákat kell találnunk!

Be kellene vonnunk kommunikációs szakembert!

Kevés a tag, kevés a forrás – az érdeklődő tagok is finanszírozhatják.

NYITOTT TÉR FÓRUM TÉMAJEGYZET

Téma neve/címe: NINCS IDŐ A KÉSLEKEDÉSRE, VAN IDŐ A STRATÉGIAI GONDOLKODÁSRA Közsféra, versenyképesség, stratégiai gondolkodás esélyei a választások után	
<i>Téma gazdája:</i> Dr. Várhelyi Tamás	<i>További résztvevők:</i> Hollókövi Béla, Kovács Emilné, Lukács Béla, Szűcs Zoltán, Dr. Urbán Irén
<i>Jegyzetkészítő:</i> Dr. Várhelyi Tamás	

Beszélgetés jegyzetei: (meghatározó kérdésfelvetések, fő megfigyelések, megállapítások)

Kormányzat, önkormányzat őszől itt az esély a stratégiai gondolkodás visszacsempészésére. Az ország versenyképessége nagymértékben ezen múlik.

- Korrupció visszaszorítása – ehhez tanácsadói eszközök is alkalmasak lehetnek – azért is fontos, mert ellene hat a stratégiai gondolkodásnak.
- Stratégiai gondolkodás hiánya (bevezethetősége)
 - Szervezeti kultúra kellene hozzá
 - Hogy jut oda a VTMSz / tanácsadó
 - Nbt problémái – VTMSz érdekérvényesítő
 - Bemutatni a sikeres példákat, azt hogy ez a versenyképesség javulásához vezet
 - Felsővezetők felől kell közelíteni
 - Cégeknél cél a talpon maradás, ott nehezebb lépni.
- Kormányzat, önkormányzatok
 - Kommunikálni tudnánk, hogy ezért csináljuk jól a dolgunkat
 - Nem lobbiztunk tanácsadók – minőség
 - Rövidtáv: fontos dolgok indulnak, nincs idő! Jó stratégiára, de folyamatba épített tanácsadók, értékelés
 - Ha a kormány 8 évre gondol, akkor van ideje hosszú távú gondolkodásra
 - De kommunikálni kell tudnunk a szakmai lehetőségeket.

A VTMSz-nek ezeket kellene tudatosítania!!!

NYITOTT TÉR FÓRUM TÉMAJEGYZET

Téma neve/címe: MIT TEKINTÜNK KORRUPCIÓNAK A TANÁCSADÁSI ÜZLETÁGBAN?	
Téma gazdája: Tunkli Gábor	További résztvevők: Csanádi Péter, Csiszár Miklós, Gáspár Judit, Hegedűs Márta, Dr. Kornai Gábor, Novák Pál, Setéri János, Somoskői Soma, Tarjáni István, Torma Kálmán
Jegyzetkészítő: Tunkli Gábor	

Beszélgetés jegyzetei: (meghatározó kérdésvetések, fő megfigyelések, megállapítások)

Megrontás – Megrontó (tanácsadó) – Megrontott
A pénz kicsi szelet
Korrupciós létra – kapcsolatok az értékesítéssel.

1. „Normális” szerződés – közbeszerzés
2. Specifikáció
- 2.a Szabályok megkerülése – pl. 10% alatti alvállalkozó klónozása
3. Közbeszerzés – nem írja ki, / hoz még két céget (ajánlattevőt) / mi írjuk ki
4. Előírt alvállalkozó
5. Team díjazás
6. Előírt végeredmény
7. Pénzvisszaadás, előleg – üzletszerzési jutalék megrendelőnek / utalás
8. Korrupciós licit + papírozás (már nincs teljesítés)
9. Teljesítés igazolásért is licit

Elv		Gyakorlat
I	0	
III	1	
I	2	I
I	2a	
	3	III
I	4	
H	5	I
	6	
	7	III
	8	
	9	

II. BLOKK

11.00 – 12.10

Ki a tanácsadó Torma Kálmán	Van-e alsó határ (... a tanácsadói díjban)? Matolcsy János	} A témák összevonva kerültek tárgyalásra
Tanácsadói névjegyzék alapja, létrehozása, viszonya a VTMSz-hez Csákvári Péter	Pénzügyi transzparencia a tanácsadói munkában Hegedús Márta	
Ügynök – Közvetítő =? Tanácsadó Gilly Miklós	Az első értékesítési tárgyalás során hogyan lehet felkelteni az igényt, fogadókészséget a tanácsadói szolgáltatás iránt? Novák Pál	
Hogyan és kivel tudunk őszinte és hiteles üzleti és szakmai szövetséget és együttműködést kialakítani? Somoskői Soma		

NYITOTT TÉR FÓRUM TÉMAJEGYZET

Téma neve/címe: KI A TANÁCSADÓ	
<i>Téma gazdája:</i> Torma Kálmán	<i>További résztvevők:</i> Bársony Ágnes, Csanádi Péter, Dobozi Sándor, Gáspár Judit, Hetey Sándor, Dr. Kornai Gábor, Lukács Béla, Pingitzer Andrea, Répási Erika, Róth Dénes, Schainpauer Mariann és még sokan mások ...
<i>Jegyzetkészítő:</i> Torma Kálmán	

Beszélgetés jegyzetei: (meghatározó kérdésvetések, fő megfigyelések, megállapítások)

Első téma

Milyen kép él a társadalomban a tanácsadókról? Elsősorban a média és közbeszédben élő sztereotípiákat gyűjtöttük össze, valamint más meghatározási szempontokat.

Kiindulás, hogy a tanácsadó saját identitása (aki valóban azt tartja magáról) és az érzelmi attitűd a tanácsadóval szemben erősen eltérő negatív irányban

<i>Kinézet/Sztereotípiá</i>	<i>Önazonosítás</i>	<i>Formai</i>	<i>Egzisztencia</i>
<ul style="list-style-type: none"> - 45 éves - Férfi - Nadrágos ember - ... és a nők??? - 	<ul style="list-style-type: none"> - aki annak mondja magát - aki, annak látszik - akiről mondják - akiről hiszik - akit az ügyfél annak tart 	<ul style="list-style-type: none"> - névjegye van - diplomája van - minősítése van - autó, táska, CMC jelvény 	Abból él: <ul style="list-style-type: none"> - és csinálja - de, nem csinálja

Nyilván még számos szempont volna felsorolható, lényeg, bármilyen tanácsadói állapot összemosnak a common sense szintjén, és az általában beszélnek a tanácsadóról és általában fejezik ki az érzelmi viszonyulásokat. Ezt így van, tudomásul kell venni, és valószínűleg nem is fog változni.

Számunkra következtetésként adódik, hogy a köznapi megfogalmazás első sorban a *szerepre irányul, amit valaki tudatosan felvesz és élni próbál belőle, továbbá a szakmai terület másodlagos*. A közbeszédben erősen negatív lett, a lopással, csalással és kelletlen mellékizékekkel társul.

Megoldási lehetőségek:

- megkülönböztető elnevezés bevezetése – pl. vezetési tanácsadó. Megtettük, láthatóan nem sokat ér.
- olyan elnevezés, amiben nincs a tanácsadó szó – valószínűleg nem sokat ér, mert olyan esetekben is tanácsadó szitkozódással élnek, ahol fel se merült a szó.
- tudomásul venni a fogalom köznyelvi működését és lehetőségeinken belül VTMSz, cmc) aktív és szívós marketinggel image-et építeni. (pl. megértetni a tanácsadót, mint szerep és a vezetési tanácsadás, mint szakma eltérését és magunknak is megérteni ezt a különbséget)

Második téma

Mitől függ, hogy tanácsadónak lehet-e valakit tartani?

A tanácsadót (többek között) két jellemző szerint lehet leírni: az egyik a **tanácsadói szerep**, amit egy tanácskérővel szemben visz és **felvállaltan** ebből él, valamint egy **szakmai területből**, amelyen működik.

Ilyen módon tanácsadónak lehet tekinteni azt a szakembert is, aki (horribile dictu) pl. pedikűrös tanácsadó, ha ezt a tevékenységét a tanácsadói szerepnek és a meghatározott szakmai területnek megfelelően teszi. Vegyük például a fengh-shui tanácsadót.

PL. Függetlenül attól, ki mit gondol a fengh-suiról, ennek van egy speciális szakmai anyaga (ez a tanácsadói *szakmai specifikum*) és tanácsadó a jó és hiteles szerepmegvalósítással kell dolgoznia (ezt *non-specifikus tényezőnek* nevezik, mert minden tanácsadóra igaz).

*KI/MI vállalható fel?
ez a szerep oldal*

- tudása van-e abban, amiben tanácsadást folytat - *hány danos?*
- *Jár-e edzésre* (továbbképzí-e magát)
- Fontos-e számára a tanácsadó *szerep* – és *hogyan* tölti be?



pl. Kívülről megfigyelhető módon, vajon tanácsadóként jár-e el?

Vagy csak használja a megnevezést és annak előnyeit?

*És /MI az a tanácsadás?
ez a szakma oldal*



Vezetési tanácsadó, stb, csillagászati számú terület, ahány szakma és alkalmazás csak létezik.

Harmadik téma

Azt gyűjtöttük össze, hogy az emberek fejében élő kép milyen a tanácsadóról, attól függően, hogy hogyan szegmentáljuk a csoportokat.

Első csoport:

A hívó kérdés abból indult ki, hogy az embereknek két csoportja van: az egyik már vett igénybe tanácsadót, a másik még *nem* (feltehetően ezzel az egész emberiséget lefedtük ☺).

Azt vizsgáltuk, hogy aki első alkalommal fordul tanácsadóhoz, vajon milyen belső kép, várakozás alapján dönt?

A kliens fejében élő „tanácsadó kép”, amikor tanácsadóhoz fordul, azaz, amikor egy szükségletét elégíti ki, amikor motivált más kifejezéssel:

- Segít saját céloom elérésében
- Külső szemmel néz engem
- Válaszai vannak
- Akire rábízhatom magam
- Érti az üzletet, ért engem
- Változtasson meg
- Önigazolást ad nekem

Ördög ügyvédje: vajon így van-e, vagy csak azt szeretnénk, hogy így legyen?

Második csoport: „az emberek”

Az emberek fejében élő „tanácsadó kép” – sztereotípiák – azokban, akik még *nem* vettek igénybe tanácsadót (persze, ez így nem igaz teljesen, mert élete folyamán mindenki vett már tanácsot (ld. pl. az elfogulatlan közléssel élő szomszédasszonyt, vagy pl. vásárlások előtt))

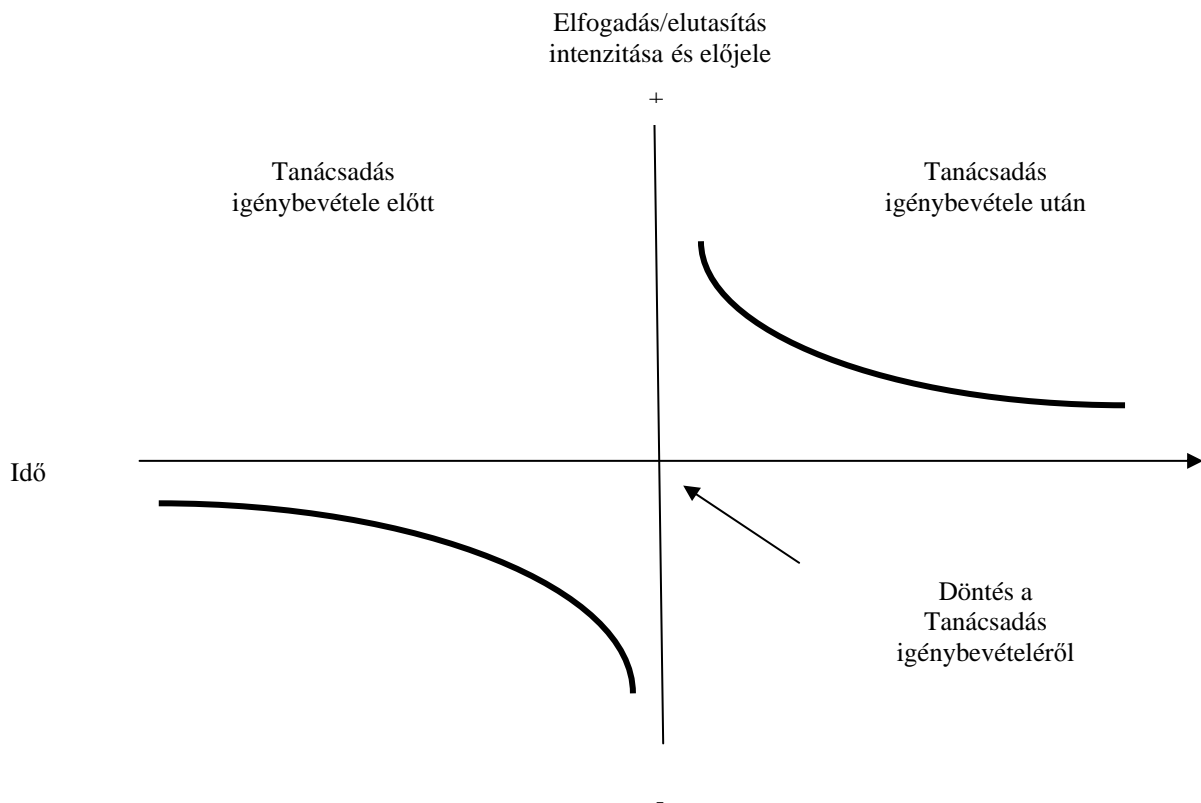
- Sokat keres
- Azt mondja, amit tudunk (ld. órási vicc)
- Lop, csal, hazudik ...
- Nem lehet tudni mit csinál
- Munka nélkül keres pénzt
- Nem tudja csinálni, csak tanácsolja
- „ügyes”
- Szívesen lennék én is ilyen
- Okos (meglepő módon nem a hozzáértő szót használják)
- Mágikus mindenhatóság
- Magas presztízs, alacsony legitimitás
- Információs, kapcsolati tőke
- Rejtett hatalma van
- Jó fegyver
- Fontos ember

Megoldási lehetőségek:

sajnos, most sem lehet többet mondani, mint korábban.

Egy ábra

A következő ábra azt próbálja bemutatni, hogyan változik meg a tanácsadóval szembeni attitűd negatív, pozitív jellege a tanácsadás igénybevételénél. (és nem a tanácsadás után). Ennek a folyamatnak lélektani okai vannak, de ebbe most nem érdemes belemenni, mert hosszabb kifejtést igényelne.



NYITOTT TÉR FÓRUM TÉMAJEGYZET

Téma neve/címe: VAN-E ALSÓ HATÁR? PÉNZÜGYI TRANSPARENCIA	
<i>Téma gazdája:</i> Matolcsy János, Hegedűs Márta	<i>További résztvevők:</i> Csiszár Miklós, Gáspár Judit, Hollókövi Béla, Dr. Kornai Gábor, Mácsai Zsolt, Szaksz Ferenc, Takács Zsolt, Tarjániné Illés Tünde, Tarjáni István, Baukovác Krisztina
<i>Jegyzetkészítő:</i> Sólyomvári Viktória	

Beszélgetés jegyzetei: (meghatározó kérdéscelvetések, fő megfigyelések, megállapítások)

Közbeszerzések alapján történő kiválasztás

Vajon csak az ár-e a döntő?
NFÜ-s szerződéses források csökkenése – nyomott árak

Megoldási javaslatok: Más szakmákhoz (építész, tolmács, mérnök) hasonlóan meghatározni az árakat, minimális óradíjak meghatározása.
Az adózási törvényekkel összhangba hozni.

Tanácsadói piacon az elvárt díj hipotetikusan a minimális havi 200.000 nettótól (egyszemélyes tanácsadók) napi 3.000 USD-ig (nagy nemzetközi tanácsadó cégek) terjedhet.
A minimum díjak megállapításával a tanácsadói szakmáról vélemény fogalmazódik meg.
Mérnöki-tanácsadói szakértői díjak – jogi helyzetben kiindulópont.
Árazásnál megfogalmazni a minimumot és azt be is tartani, szakmai tisztesség miatt.
Tanácsadói-szakértői óradíjak 3.000 – 350.000 Ft

Beárázások veszélye, hogy a „középre rendezés” miatt prémiumok lefejezése történik (minimum ár, napi 140.000 Ft)

- alsók: nem mennek csődbe, nem tisztul a piac
- felsők: nem tudják felvásárolni az erős közepes vállalatokat.

Építészeknél a beruházás %-os díja és a kiegészítő munkánál használják az óradíjat.

Valóban az időt adja el a tanácsadó? Óradíjat határozunk meg. Kialakult a váza a díjmeghatározásnak, azonban nem történt meg a feltöltése. Vannak-e akik tanácsadási projektként feltöltik ezt?

Újra megpróbálkozunk a feltöltésével? Tarifatáblázat feltöltése, fix költség meghatározása.
Meghatározni, hogy kit tekintünk tanácsadónak!
Mit teszünk mögége?? Szövetségi tagságok, képzések, akvirálások, stb.

Ár-minőség korreláció, megnézni az economy és prémium termékeket. Mennyire lehet termékeket meghatározni?

Ügyfél oldalról is meg kell nézni, hogy mit tud/akar megfizetni? Mi a célja az alsó ár meghatározásával? A VTMSz tagjai meg akarják különböztetni magukat. Lehet-e hatásunk ezzel a piacra? Tanácsadó cég munkatársa elhelyezkedik az ügyfélnél, a fele áron. Ha megállapodunk egy díjban, tartjuk hozzá magunkat, akkor nyerhetünk-e közbeszerzéseken? Lehet-e termék költségeket meghatározni? A különböző módszertanok miatt nem teljes körű a beárazás – mintaprojekt árazás – elektronikus közbeszerzési rendszerbe bevinni pilot programként.

Összefoglalva:

- Tarifatáblázat feltöltése
- Fix költségek beárazása
- Termékek beárazására mintaprojekt



Központi közbeszerzésre pilot program

NYITOTT TÉR FÓRUM TÉMAJEGYZET

Téma neve/címe: TANÁCSADÓI NÉVJEGYZÉK	
<i>Téma gazdája:</i> Csákvári Péter	<i>További résztvevők:</i> Barha János, Lukács Béla, Teszáry Miklós, Tunkli Gábor
<i>Jegyzetkészítő:</i> Csákvári Péter	

Beszélgetés jegyzetei: (meghatározó kérdésselvetések, fő megfigyelések, megállapítások)

Milyen társadalmi értéke képvisel?

- Sikerkritériumok?
- Közbeszerzési kiválasztási attribútum
- Kormányzati igény?
- Megkülönböztetési lehetőség
- Hitelesség-vizsgálat
- Szakértő keresés (SZVT)

Hogyan építhető fel? VTMSz tagok által javasolt nevek – társszövetségek javaslatai – kritikus tömeg vonzása

Hogyan tartható karban? Felelősség vállalható a jegyzéken maradásért? Amikor elkezd vonzóvá válni, akkor ...

Esetleg taktikai szempontból helyesebb vezetési tanácsadók „szakértői névjegyzékének” nevezni??

Hívószavak

NYITOTT TÉR FÓRUM TÉMAJEGYZET

Téma neve/címe: AZ ELSŐ ÉRTÉKESÍTÉSI TÁRGYALÁS SORÁN AZ IGÉNYFELKELTÉS LEHETŐSÉGEI, MÓDSZEREI A TANÁCSADÓI SZOLGÁLTATÁS IRÁNT	
<i>Téma gazdája:</i> Novák Pál	<i>További résztvevők:</i> Bársony Ágnes, Csizsár Miklós, Lengyel Csaba, Pingitzer Andrea, Róth Dénes, Tunkli Gábor
<i>Jegyzetkészítő:</i> Novák Pál	

Beszélgetés jegyzetei: (meghatározó kérdéscelvetések, fő megfigyelések, megállapítások)

Az első értékesítési tárgyalás során dől el 80-98%-ban, hogy létrejön-e a tanácsadói szolgáltatási tényező.

Az első tárgyalásra vonatkozó néhány szempont. (Annál több szempontot kell az ügyféllel tisztázni, minél kevésbé ismert a tanácsadó az ügyfél részére.

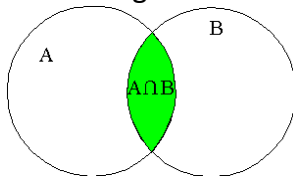
- Együttgondolkodás megvalósítása az ügyféllel. Nézzük át közösen, hogy a tanácsadó miben tud segíteni az ügyfélnek.
- A tanácsadó hitelessége, ismertsége, referenciái.
- Bizalom megszerzése, kialakítása.
- Meghallgatni az ügyfél problémáit, gondjait, amire vagy tudunk vagy nem tudunk tanácsadói szolgáltatást ajánlani.
- A tanácsadó maximálisan legyen nyitott az ügyfél meghallgatása során.
- Mi a módszer lényege, ennek ismertetése az ügyféllel.
- Tisztázni, hogy miért fontos az ügyfél részére a tanácsadás, milyen problémáját oldja meg.
- Érdeklődés felkeltése a módszer iránt.
- Vágy felkeltése az ügyfélben a tanácsadás iránt.
- Megfelelő kommunikációs technika alkalmazása.
- Kérdezés technika.

NYITOTT TÉR FÓRUM TÉMAJEGYZET

Téma neve/címe: HOGYAN ÉS KIVEL TUDUNK ŐSZINTÉN ÉS HITELESEN EGYÜTT ...	
Téma gazdája: Somoskői Soma	További résztvevők: Kovácsné Lia, Tarjáni István
Jegyzetkészítő: Somoskői Soma	

Beszélgetés jegyzetei: (meghatározó kérdésvetések, fő megfigyelések, megállapítások)

- Mindig valaki számára értékes és felmerülő gondolat v. info (üzleti-szakmai)
- A tanácsadói protokollok különbsége feszültséget okoz üzleti együttműködések során.
- Partnerség konfliktusa a rivalizáló farkasok törvényével.



- $???? 1+1>2$
- Bizalmi tőkénk van-e? Közeledünk vagy távolodunk üzletileg és szakmailag? Ismerjük-e egymást igazán?
- Kit tudok felvállalni azok közül, akiket ismerek? Bemutatkozás – publikáció – közzététel
- A hozzájárulás mértéke? Kölcsönösség és viszonyosság. Hányan vannak, akik csak kivesznek, de nem tesznek bele semmit??
- Adj egy esélyt, kísérlet, próba – tagok egymás promótizálása „BNI”

III. BLOKK

12.50 – 14.00

Elég-e az etikai szabályozás?

Torma Kálmán

Együttműködés
Probléma megoldás
Konfliktus megoldás
Költségcsökkentés
Mikor adjunk tanácsot?

Lukács Béla

Magyar tanácsadók sikerének titka külföldön

Göncöl András

Hogyan mutassuk be a „minőséget”?
(tanácsadói díj? ...?)

Gáspár Judit

Milyen szakmai és PR tevékenységgel lehet felkészíteni a potenciális megrendelőket? A minőségi tanácsadás iránti igény megfogalmazódáshoz szükséges „megvilágosodás”?

Szaksz Ferenc

} A témák
összevonva
kerültek
tárgyalásra

NYITOTT TÉR FÓRUM TÉMAJEGYZET

Téma neve/címe: ELÉG-E AZ ETIKAI SZABÁLYOZÁS? (VTMSZ-BEN)	
Téma gazdája: Torma Kálmán	További résztvevők: Bársony Ágnes, Csanádi Péter, Dobozi Sándor, Gáspár Judit, Hetyey Sándor, Dr. Kornai Gábor, Lukács Béla, Pingitzer Andrea, Répási Erika, Róth Dénes, Schainpauer Mariann A TÖBBIEKET NEM ÍRTAM FEL
Jegyzetkészítő: Torma Kálmán	

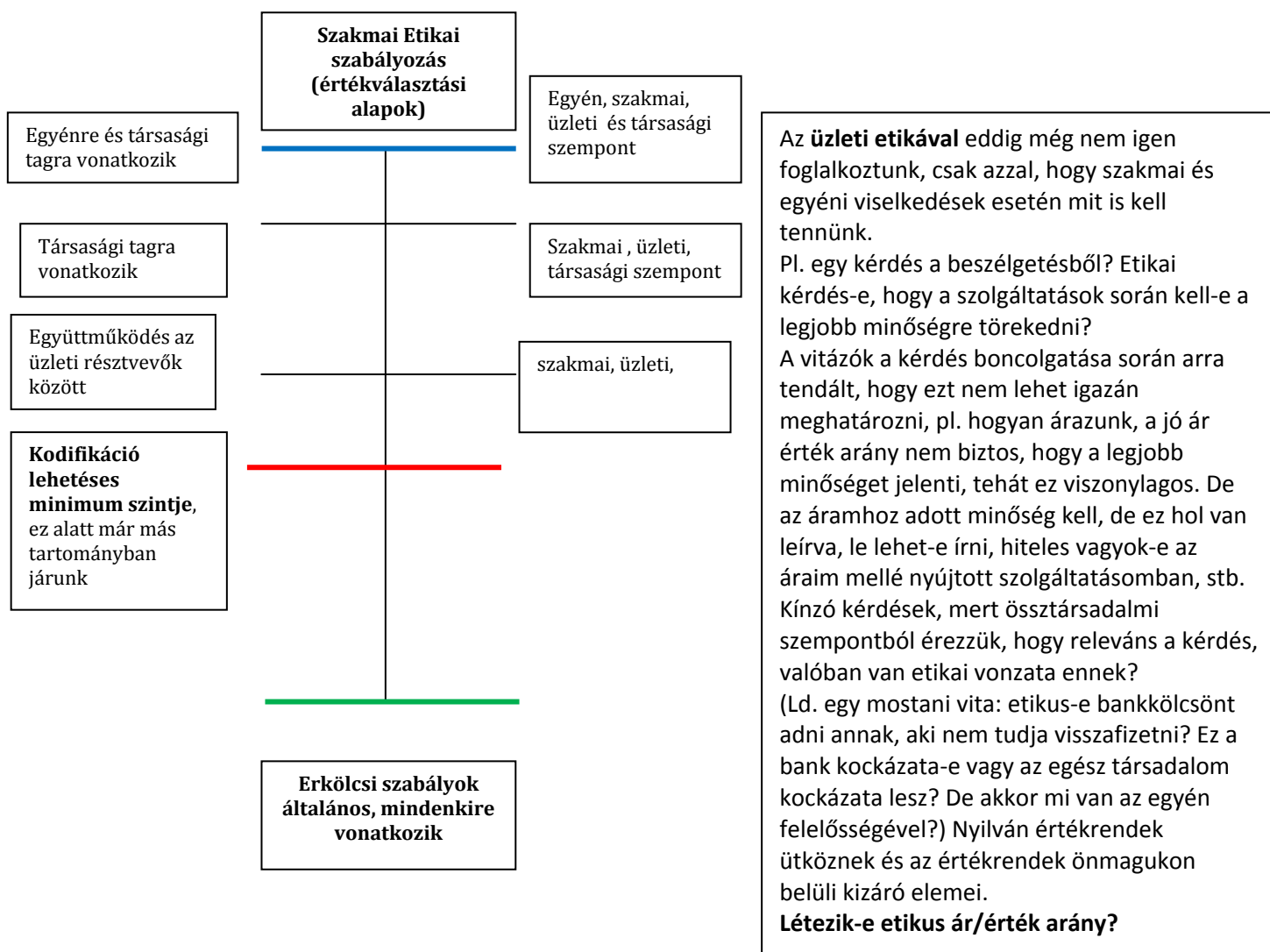
Beszélgetés jegyzetei: (meghatározó kérdésfelvetések, fő megfigyelések, megállapítások)

Első téma

Etikai szabályozás és erkölcs egymáshoz képest elfoglalt helye

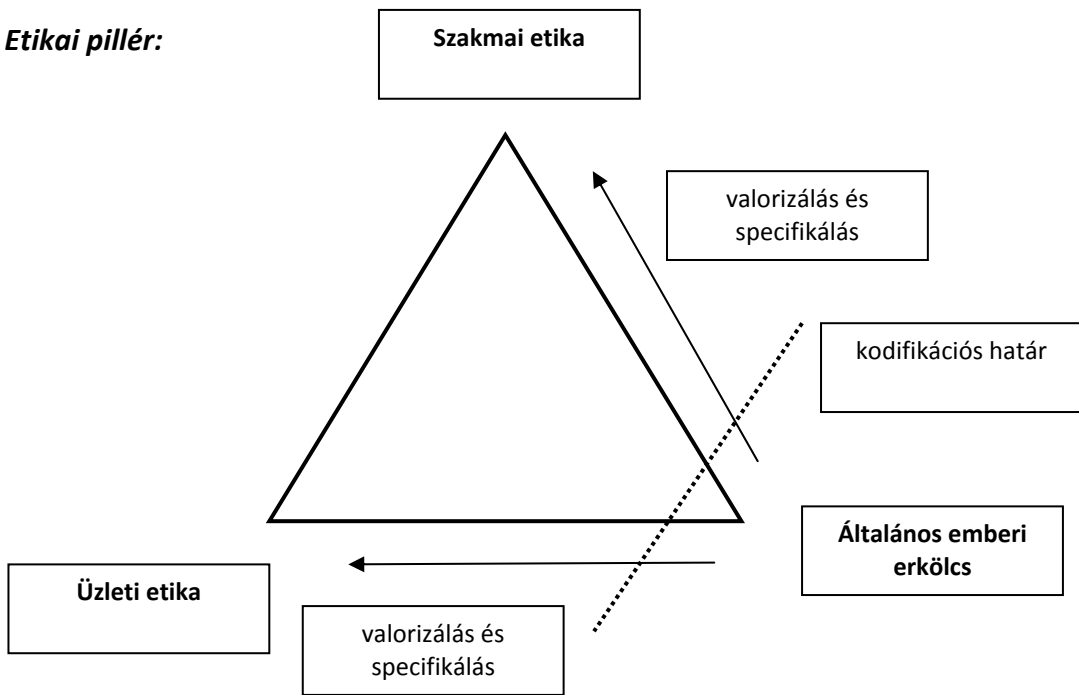
A hívó kérdés úgy hangzott: Mi az etikai ügy? Pl. az amikor vétünk az etikai kódex ellen vagy az is, amikor hazudunk egy egyesületi társunknak?

Ábra a viszonyról (az ábrát még az ötlettől el kell vinni a rendes kidolgozásig)

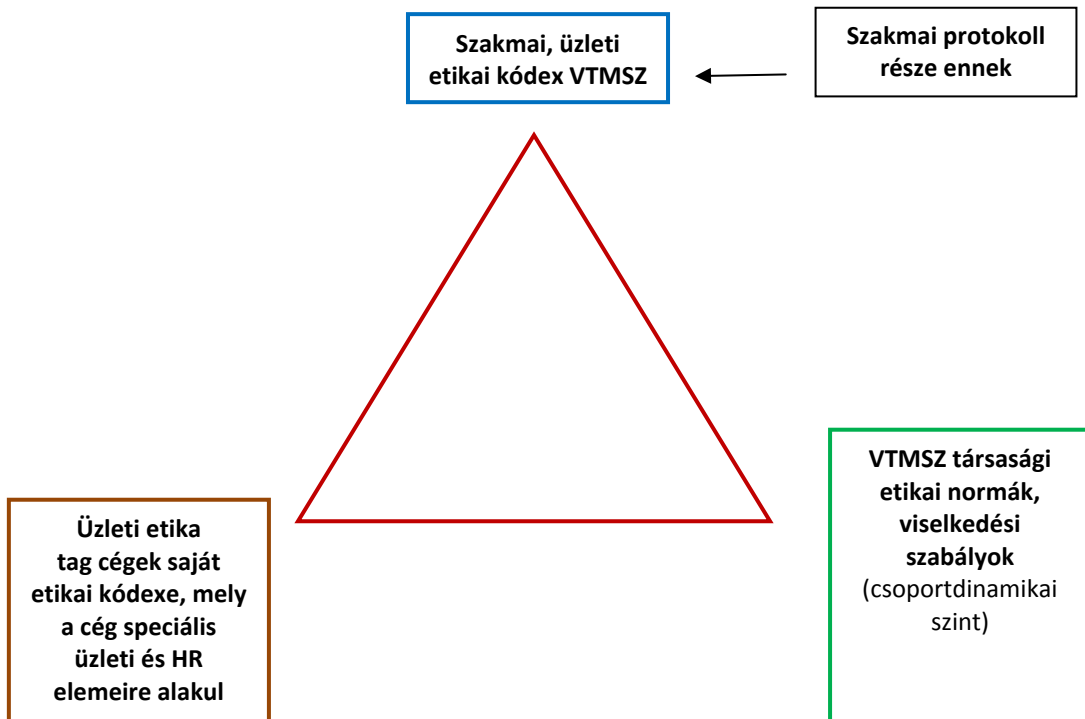


Második téma

A Három Etikai pillér:



A Három Pillér lefordítva a VTMSZ-re:



Javaslat:

- 1 - módosítani kell az etikai kódexet,
- 2 - ki kell egészíteni a szakmai protokollal,
- 3 - ajánlást kell kidolgozni a tagcégek saját üzleti-etikai kódexére,
- 4 - ez kötelező legyen a tagcégeknek,
- 5 - ezt auditálni kell a szövetségnek,
- 6 - mindezt közgyűlés elé kell vinni és
- 7 - ki kell tenni a kódexeket a honlapra/lapokra.

Előnyök:

Ilyennel senki se rendelkezik a piacon, jól kommunikálható, fejlesztése egy szervezetifejlesztési-kultúra fejlesztési akció lesz, továbbá beírható a TÁMOP pályázatba, mert ez erőforrás igényes dolog.

NYITOTT TÉR FÓRUM TÉMAJEGYZET

Téma neve/címe: EGYÜTTMŰKÖDÉS, PROBLÉMA MEGOLDÁS, KONFLIKTUS MEGOLDÁS, KÖLTSÉGCSÖKKENTÉS, MIKOR ADJUNK TANÁCSOT?	
<i>Téma gazdája:</i> Lukács Béla	<i>További résztvevők:</i> -
<i>Jegyzetkészítő:</i>	

Beszélgetés jegyzetei: (meghatározó kérdésfelvetések, fő megfigyelések, megállapítások)

Érdeklődés hiányában a téma nem került tárgyalásra.

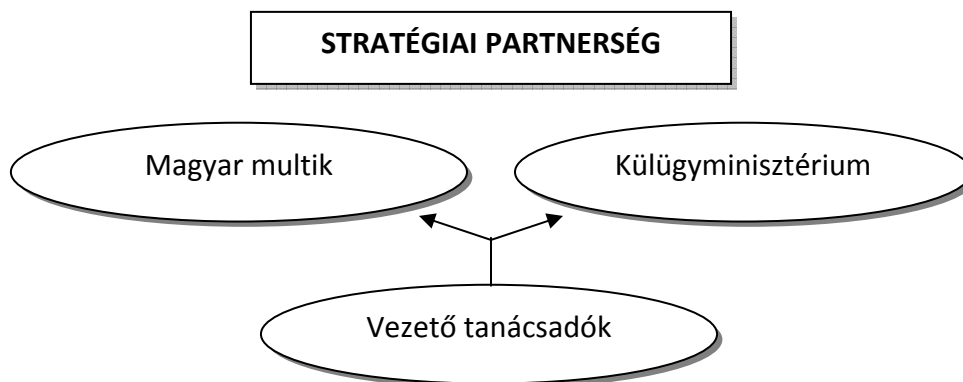
NYITOTT TÉR FÓRUM TÉMAJEGYZET

Téma neve/címe: MAGYAR TANÁCSADÓK SIKERÉNEK TITKA KÜLFÖLDÖN	
Téma gazdája: Göncöl András	További résztvevők: Lengyel Csaba, Matolcsy János, Setényi János, Pingitzer Andrea, Répási Erika, Takács Zsolt,
Jegyzetkészítő: Göncöl András	

Beszélgetés jegyzetei: (meghatározó kérdésfelvetések, fő megfigyelések, megállapítások)

- Jó laboratórium Magyarország / megvan minden tapasztalat
- Megtisztulás titka – export (differenciálódás)
- Állami támogatás, holland, ír modell, GTZ, DFID ← példaképpen
- Néhány nagy vállalat állami alapból – kormányzati támogatás – attache – nagykövetség
- Állandó konzorcium – minisztériumok (GM, Fejlesztési, Külügy) 40 milliárd – megkeresni!!
- Magyar szakértők becsatornázása problematikus

Minden a diplomácián múlik? NEM



CV – CÉGEK ??? – A cél, hogy a vállalatok nyerjenek, nagy cégek, nem személyek

Export tagozatot, bizottságot (VTMSz) alapítani?

Mekkora forgalma volt a tanácsadó vállalatoknak?

SWOT

NYITOTT TÉR FÓRUM TÉMAJEGYZET

Téma neve/címe: TANÁCSADÓI MINŐSÉG MILYEN SZAKMAI ÉS PR TEVÉKENYSÉGGEL LEHET FELKÉSZÍTENI A POTENCIÁLIS MEGRENDELŐKET? A MINŐSÉGI TANÁCSADÁS IRÁNTI IGÉNY MEGFOGALMAZÓDÁSÁHOZ SZÜKSÉGES „MEGVILÁGOSODÁS”?	
<i>Téma gazdája:</i> Gáspár Judit	<i>További résztvevők:</i> Baukováczi Krisztina, Csiszár Miklós, Fenyvesi Miklós, Hegedűs Márta, Hetey Sándor, Hollókői Béla, Kiss Tibor, Róth Dénes
<i>Jegyzetkészítő:</i> Gáspár Judit, Szaksz Ferenc	

Beszélgetés jegyzetei: (meghatározó kérdésvetések, fő megfigyelések, megállapítások)

Ügyfél mire mondja, hogy minőség?
Tanácsadói közösség mit mond minőségnek?

Ügyfél elégedettség, Szakszerűség – protokoll
Minőségi munka – elvégzett és el nem végzett munka
Tanácsadás – magas személyes részvétel
Tanácsadói és megrendelői felelősség
Tanácsadás definiálása, addig sem a minőséget nem tudjuk mérni, sem az ügyfélnek nem egyértelmű, hogy mit várható el.
Belső tanácsadók képzése
Ügyfél elvárás – belső elvárás

Kapcsolat elején hogyan mutatjuk be, hogy ez minőséget képvisel?

- Módszeresség szempontjából szakmai minimum
- Kiseb kockázat – CMC – szakmai standard
- Minőség bizonyítása – szakmai módszeresség, referencia

VTMSz hogyan tud segíteni tagjainak? Mit értünk tanácsadó alatt?

Tudásmegosztás – szövetségben belül lesznek, akik nem kívánják megosztani
VTMSz tagság, mint érték – védjegy / tagrevízió

Tanácsadói díj

VTMSz tagság népszerűsítése

Személyes tagság – nem szervezeti tagság

IV. BLOKK
14.00 – 15.10

Operatív együttműködés
„szabályai” tanácsadó
cégek között közös
munkán

Hegedűs Márta

LOBBY
↓
SZERVIZ

Gilly Miklós

Szerbiai tanácsadói
szövetség CMC
folyamatának kialakítása

Csákvári Péter

Alternatív finanszírozási
lehetőségek

Schainpauer Mariann

NYITOTT TÉR FÓRUM TÉMAJEGYZET

Téma neve/címe: OPERATÍV EGYÜTTMŰKÖDÉS SZABÁLYAI KÖZÖS MUNKÁN	
<i>Téma gazdája:</i> Hegedűs Márta	<i>További résztvevők:</i> Bartha János, Gáspár Judit, Bársony Ágnes, Kiss Tibor, Novák Pál, Takács Zsolt, Tarjániné Illés Tünde, Tunkli Gábor
<i>Jegyzetkészítő:</i> Répási Erika	

Beszélgetés jegyzetei: (meghatározó kérdésfelvetések, fő megfigyelések, megállapítások)

Felvetések: Érdemes-e protokollt megfogalmazni?

Esetei:

- Együttműködési szerződésben rögzíteni,
- Erőforrásbiztosítás (szakemberek összehangolása)
- Projektmenedzsment (ált. 10-15%) költségeit rögzíteni
- Együtt dolgozni v. külön-külön – ehhez megosztani a tudást
- Felelősség tisztázás
- Megállapodni, hogy „kié az ügyfél”
- Közös szakmai módszertan egyeztetése
- Lehet-e munkakultúrát szabályozni? Szabályait rögzíteni?
- Kiválasztáskor szükséges egyeztetni
- Közös munkán a VTMSz ajánlásai legyen az irányadó

Konklúzió: VTMSz-t felkérni, hogy ajánlást fogalmazzon meg közös munkavégzés esetére.

NYITOTT TÉR FÓRUM TÉMAJEGYZET

Téma neve/címe: LOBBY-SZERVIZ	
<i>Téma gazdája:</i> Gilly Miklós	<i>További résztvevők:</i> Hollókövi Béla, Kovács Lia, Lengyel Csaba, Pingitzer Andrea, Schainpauer Mariann
<i>Jegyzetkészítő:</i> Gilly Miklós	

Beszélgetés jegyzetei: (meghatározó kérdésfelvetések, fő megfigyelések, megállapítások)

- Jogszabály véleményezés – legyen a VTMSz-n belül szervezett
- Ezért ellenszolgáltatás?
- Ki csinálja? Nincs rá ember. Továbbítás mindenképpen
- Meglévő probléma kezelése
- Prevenció
- Bizottságok, tagok foglalkozhatnak bizonyos témákkal

NYITOTT TÉR FÓRUM TÉMAJEGYZET

Téma neve/címe: SZERBIAI TANÁCSADÓI SZÖVETSÉG CMC FOLYAMATÁNAK KIALAKÍTÁSA	
<i>Téma gazdája:</i> Csákvári Péter	<i>További résztvevők:</i> Baukovácz Krisztina, Göncöl András, Dr. Kornai Gábor, Lengyel Csaba, Schainpauer Mariann,
<i>Jegyzetkészítő:</i> Csákvári Péter	

Beszélgetés jegyzetei: (meghatározó kérdésfelvetések, fő megfigyelések, megállapítások)

NYITOTT TÉR FÓRUM TÉMAJEGYZET

Téma neve/címe: A VTMSZ ALTERNATÍV FINANSZÍROZÁSI LEHETŐSÉGEI	
<i>Téma gazdája:</i> Schainpauer Mariann	<i>További résztvevők:</i> Takács Zsolt
<i>Jegyzetkészítő:</i> Schainpauer Mariann	

Beszélgetés jegyzetei: (meghatározó kérdésfelvetések, fő megfigyelések, megállapítások)

A VTMSz a tagdíjakon felül pályázatok útján szerezhethet pénzt, amire nem lehet tervezni, vagy bejön, vagy nem.

Lehetőségként merült fel az üzleti alapon szervezett rendezvények, de csak profi megvalósítással, szakértő bevonásával.

AKCIÓTERVEZÉS

15.10 – 16.10

Akció neve/címe: SZOLGÁLTATÁSOK – DEFINÍCIÓK		
Akció vezetője: Baukovác Krisztina	Akció résztvevői: Gáspár Judit, Csanádi Péter (korlátozottan), Hegedűs Márta (humán – II. félév), Torma Kálmán, Kiss Tibor, Csákvári Péter	
Akció leírása/lépései: A vezetési tanácsadás szolgáltatásai (termékei) - csoportosítás - definíciók (akár protokoll) - jellemzők (pl. minőség)		
Következő teendők: Találkozunk 10 napon belül Egyeztetés a „DEM” projekttel	Határidő:	Felelős:

Akció neve/címe: VTMSZ ETIKAI MODELL FEJLESZTÉS – „DEM” A VTMSz értékalapú szervezeti kultúra fejlesztése – Development Ethical Modell		
Akció vezetője: Torma Kálmán	Akció résztvevői: Baukovác Krisztina, Bársony Ágnes, Csanádi Péter, Csákvári Péter, Kovács Emilné, Lengyel Csaba, Somoskői Soma, Tunkli Gábor	
Akció leírása/lépései: <div style="text-align: center;"> <p>Szakmai Etikai Kódex</p> <p>Céges etikai kódexek VTMSz szövetségi normák</p> <p>↓</p> <p>VTMSz aduit</p> </div>		
Következő teendők:	Határidő:	Felelős:

Akció neve/címe: EXPORT TAGOZAT LÉTREHOZÁSA (Dél-Kelet EU)		
Akció vezetője: Lengyel Csaba/Setényi János	Akció résztvevői: Göncöl András	
Akció leírása/lépései: Jelenlegi export felbecsülése – felelős: Göncöl András		
Következő teendők: - Érdekelte cégek, egyének feltérképezése - Első informális találkozó megszervezése	Határidő: 2010. június 20. 2010. július 15.	Felelős: Lengyel Csaba Lengyel Csaba

Akció neve/címe: KOMMUNIKÁCIÓS AKCIÓTERV ÉS STRATÉGIA KIDOLGOZÁSA		
Akció vezetője: Hetey Sándor	Akció résztvevői: Baukovác Krisztina, Bartha János, Bársony Ágnes, Csákvári Péter, Pingitzer Andrea, Róth Dénes, Somoskői Soma, Takács Zsolt	
Akció leírása/lépései: Egyeztetni a „LOBBY” téma csoporttal		
Következő teendők:	Határidő: 2010. június 15.	Felelős:

Akció neve/címe: VTMSZ LOBBY STRATÉGIA KIDOLGOZÁSA – „LOBBY”		
Akció vezetője: Tarjáni István	Akció résztvevői: Bartha János, Hetey Sándor, Lengyel Csaba, Szaksz Ferenc, Tarjániné Illés Tünde	
Akció leírása/lépései: - Első találkozás egyeztetése - Belistázni a szoba jöhető VTMSz részterületeket - Egyeztetni „házon belül” az illeszkedések tisztázása - „A fehér kockára 6-ost dobni” - Kapcsolati rendszer tisztázása - Lobby-szakmai alapok „felszívása”, alkalmazásra törekvés - Öndefiníció (ki a csoport, aki ezzel foglalkozik) - Témahatások – célkitűzések - munkaterv		
Következő teendők:	Határidő:	Felelős:

Akció neve/címe: AJÁNLÁS KIDOLGOZÁSA TANÁCSADÓK EGYÜTTMŰKÖDÉSÉRE		
<i>Akció vezetője:</i> Hegedűs Márta	<i>Akció résztvevői:</i> Gáspár Judit, Répási Erika, Sólyomvári Viktória	
<i>Akció leírása/lépései:</i>		
<i>Következő teendők:</i> - Témák felvetése – tartalom - VTMSz ajánlások áttekintése	<i>Határidő:</i> 2010. június 15. 2010. június 15.	<i>Felelős:</i> Sólyomvári Viktória Gáspár Judit

RÉSZTVEVŐK LISTÁJA

Sorsz	Név	Cégnév
1	Bálint Ákos	Sonore Kft.
2	Bársony Ágnes	Hewlett-Packard Magyarország Kft.
3	Bartha János CMC	MajaC Kft.
4	Baukováczi Krisztina	Xellum Kft.
5	Csákvári Péter	PQS Magyarország Kft.
6	Csanádi Péter	MCS Vezetési Tanácsadó Kft.
7	Csiszár Miklós	Brainspotting
8	Dobozi Sándor	AAM Zrt.
9	Fenyvesi István	PROCONT Holding Üzleti Tanácsadó Zrt.
10	Gáspár Judit	SOP Kft.
11	Gilly Miklós	Gilly Consulting
12	Göncöl András	AAM Zrt.
13	Hegedűs Márta	HomoRegius
14	Hetyey Sándor	IQEST Kft.
15	Hollókői Béla	
16	Kiss Tibor	L-IT Group Kft.
17	Kornai Gábor dr.	AAM Zrt.
18	Korona Zoltán	
19	Kovács Emilné	Garome Kft.
20	Lengyel Csaba	Vialto Consulting
21	Lukács Béla	MÉT
22	Mácsai Zsolt	AAM Zrt.
23	Matolcsy János	KPMG
24	Novák Pál	MÉT tag
25	Pingitzer Andrea	Vialto Consulting
26	Poór József dr.	Pécsi Tudományegyetem
27	Répási Erika	HomoRegius
28	Róth Dénes	Proteus Consulting
29	Setényi János	EXPANZIÓ
30	Sólyomvári Viktória	HomoRegius

31	Somoskői Soma	Budapest Training & Consulting Kft
32	Szaksz Ferenc	ENECO Kft.
33	Szűcs Zoltán	L-IT Group Kft.
34	Takács Zsolt	STRAMACON Kft.
35	Tarjáni István	Fókusz-2 Kft.
36	Tarjániné Illés Tünde	Fókusz-2 Kft.
37	Teszáry Miklós	NIB Consulting
38	Torma Kálmán	TMT Consulting Bt.
39	Tunkli Gábor	BBL Tanácsadó Kft.
41	Urbán Irén dr.	RealCon Bt.
42	Várhelyi Tamás dr.	Computoc Kkt.