



# Model poslovnog savjetovanja

SoftConsulting  s.p.

Autor: Lejla Softić, dipl.oec.  
Neovisni poslovni savjetnik





## Šta je poslovno savjetovanje?

- praksa ***pomaganja*** kompanijama da ***poboljšaju*** svoj ***učinak*** kroz ***analizu*** postojećih poslovnih problema ***i razvojem budućih planova***
- naziv za firmu/kompaniju/agenciju specijalizovanu za ovaj vid savjetovanja
- Engl. ***Management consulting***



## Ko je Poslovni savjetnik (**Konsultant**)?

- o osoba koja svom klijentu **pruža** ono što mu nedostaje: informaciju, znanje, know-how
- o **pomaže** u identifikovanju problema i rješavanju istih
- o nepristrasan i **objektivan** u ocjenjivanju
- o treba da bude **stručan**, sa više znanja od onih ko od njih traži savjet, tako da stalno treba da se usavršavaju



## Šta su usluge Poslovnog savjetnika?

- posebna vrsta *malog biznisa*
- poslovni savjetnik se drži slijedećih *principa*:
  - *zadovoljenje* potrošača
  - savjetuje druge *kako* da rade poslove
  - unaprijed se *usaglasiti* sa korisnikom usluga
  - nije korisno pokušavati odjednom *promjeniti* mnogo *u radu*
  - svaki poslovni savjetnik treba da prati promjene *u svojoj oblasti* rada



# Ciklus usluge poslovnog savjetovanja

- Definisanje problema/usluge
- Opis posla
- Izbor konsultanta
- Prikupljanje i analiza ponuda
- Ugovaranje
- ***Organizacija, praćenje i procjena uspjehnosti rješenja problema/usluge***



## Šta je **sadržaj** usluge?

- izrada dokumentacije (studije i tehnička dokumentacija)
- nadzor nad izvođenjem
- upravljanje projektom
- tehnička pomoć
- transfer tehnologije



## Koje su vrste ugovora?

- Usluge poslovnog savjetovanja mogu biti:
  - Inženjerske
  - Finansijske
  - Rukovodne
  - Pravne



## Način ugovaranja?

- Ugovor o djelu:
  - bitan je ***uspjeh i rezultat*** rada
- Ugovor o mandatu:
  - bitan je ***sam rad***; nalogodavac ovlašćuje nalogoprimca da u njegovo ime i za njegov račun obavi neke pravne radnje





## Kako se formira cijena usluge ?

- Ukupna (*paušalna*) – često kao *postotak investicije*
  - nepromjenjiva (osim za izmjenjene okolnosti)
  - promjenjiva obzirom na ostvarenje ciljeva projekta
- *Prema vremenu*
  - neovisna o broju ljudi (po danu, sedmici, mjesecu)
  - ovisna o broju ljudi (čovjek/mjesec)



## Neki savjetnici u praksi

- Notar
- Advokat
- IT inženjer
- Investicijski savjetnik
- Računovođa
- Revizor
- Projekt menadžer itd.



## Ekonomija i preduzetništvo

- **finansijski** aspekt: knjigovodstveni servisi, revizorske kuće
- **tržišni** aspekt: agencije za istraživanje tržišta i marketing agencije
- **edukativni** aspekt: konsultantske kuće specijalizirane za edukaciju
- **tehničko-tehnološki** aspekt: projektni menadžment



## Ekonomija i kreativna industrija

- nova **organizacijska** rješenja
- razvoj procesne **tehnologije**
- upotreba **savremenih alata** u poslovanju
- **podrška** poslovnom odlučivanju
- podatak, **informacija**, tehnologija

## ● ● ● | Zašto usluge konsultanta?

- ***dodatna stručnu pomoć*** u poslovanju, bez potrebe za dodatnim angažovanjem zaposlenika
- zajedničkom suradnjom, u upravljanju projektima, koristite ***sinergetske efekte suradnje***
- trebate ***poboljšati postojeći sistem*** internog izvještavanja i imati kvalitetne podatke o zbivanjima
- nemate dovoljno vremena i iskustva za ***upravljanje promjenama***
- posao/zadatak morate završiti, a pri tome Vam treba ***više različitih poslovnih vještina***



## Prednosti konsalting usluga

- *fokusirani ste na vlastito poslovanje* i potrebna Vam je nova ideja o unapređenju poslovanja
- postoji trenutni poslovni problem za koji *trebate brzo rješenje*
- možete *brže doći do razvoja i unapređenja* svog poslovanja
- želite *proaktivno djelovati* na tržištu
- *ne želite rizikovati* da budete bez potrebne informacije, u pravo vrijeme u pravom obliku
- imate pravu *poslovnu soluciju u pravo vrijeme*



# Model poslovnog savjetovanja

## Koncept partnerstva

- zasniva se na *umrežavanju* više *kompatibilnih podsistema* multidisciplinarnog i/ili jednodimenzionalnog karaktera
- multidisciplinarni tim stručnjaka djeluje *u projektno* vođenim uslovima poslovanja
- partnerski odnos i nastup na tržištu može se zasnovati:
  - unutar jednog podsistema poslovnog savjetovanja
  - interakcijom više srodnih podsistema



# Model poslovnog savjetovanja

## Svrha partnerstva

- Model partnerstva ima za cilj *iznalaženje inovativnih*, poslovnih, *solucija za ostvarenje tržišnih ciljeva i unapređenje djelatnosti* klijenta i krajnjeg korisika usluga
- *Koristi* partnerskog povezivanja, multidisciplinarnih djelatnosti, ogledaju se u *kvalitetnom zadovoljavanju tržišnih potreba*
- Multidisciplinarnom primjenom individualnih kompetencija, svakog od partnera, postiže se *unapređenje lokalnog poslovnog okruženja*





# Model poslovnog savjetovanja

## Prednosti partnerstva

- Model predstavlja:
  - *nadogradnju na strategiju* upravljačkog računovodstva
  - vrstu *upravljanja* poslovnim procesima baziranog na *kombinaciji* poslovnog izvještavanja, *analize poslovanja*, marketinga i *informativnih tehnologija*
- Konačan rezultat Modela partnerstva je *poboljšanje postojećih performansi sistema*, u svrhu *generisanja dodatnih finansijskih rezultata* poslovanja



## Zanimljivosti

- “ Mislim da na svijetu može da se proda maksimalno pet kompjutera. ”  
*Tomas Watson, predsednik IBM-a, 1943.*
- “ 640k je više nego dovoljno za bilo kojeg korisnika. ”  
*Bil Gejts, 1981*
- “Ne postoji ni jedan razlog zašto bi neko želeo kompjuter u kući.”  
*Ken Olson, osnivač kompanije Digital Equipment Corp., 1977.*
- “Otisli smo u Atari i rekli: “Imamo neke fantastične ideje, šta mislite da nas finansirate? Ili, mi ćemo da vam ih damo. Dajte nam samo platu i mi ćemo raditi za vas na tom projektu.” Nisu pristali. Onda smo otišli u Hewlett-Packard, a oni su rekli: “Hej, ne trebate nam. Nemate čak ni fakultet.”  
*Stiv Džobs, osnivač kompanije “Apple”, pokušavajući da zainteresuje Atari i HP za njegov i Voznijakov personalni računar.*



Hvala na suradnji !

o Kontakt:

- [lejla.softic@savjetnik.ba](mailto:lejla.softic@savjetnik.ba)
- 061/897-262

