

# V poradenstve sa menia prístupy a vzťahy

**Nestálosť, nepredvídateľnosť – takéto slová sa udomácnili v myšliach manažérov i majiteľov firiem v čase, keď sa trhy takmer denne presúvali od optimizmu k dvojnásobne hlbkej depresii a prepadu.**

Kam sa posunul trh personálneho poradenstva v dôsledku ostatnej krízy a aké očakávania majú klienti? Aj keď sa na trhu personálneho poradenstva postupne objavujú reálne známky oživenia, otázka jeho udržania robí manažérom vrások. Práve to je pre poradenské spoločnosti základom nových výziev. Novou realitou tiež je, že tradičné, čiastočne až konzervatívne myslenie a prístupy k profesii poradenstva už viac nebudú fungovať.

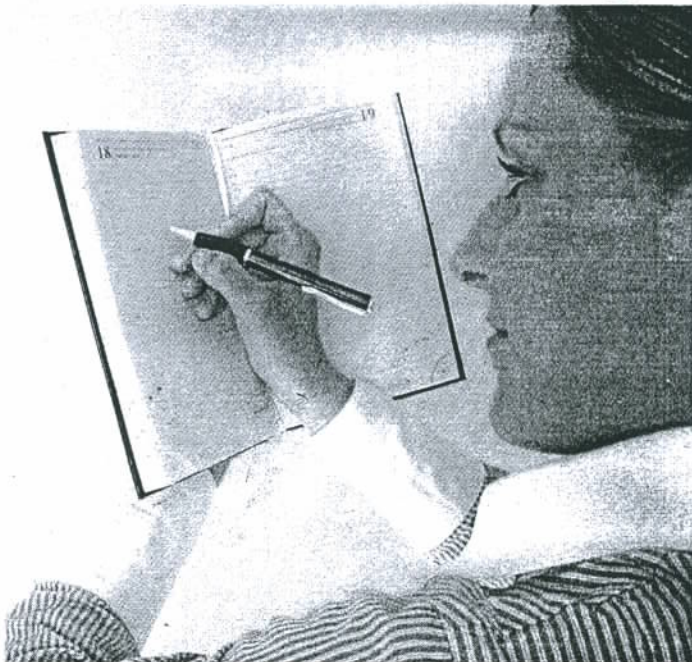
Kapitáni jednotlivých spoločností musia premýšľať mimo rámca zaužívaných postupov a hľadať nové hnacie sily budúceho úspechu.

## Rast, kvalita a meno

Mnohé poradenské spoločnosti experimentujú s novými podnikateľskými modelmi, ktoré by im umožnili flexibilnejší prístup ku klientom. Klienti ho očakávajú čoraz väčšími.

Viacere spoločnosti hľadajú spôsoby, vďaka ktorému by dokázali uspokojiť potreby zákazníkov a zároveň by rozvinuli a upevnili vzájomné vzťahy a väzby. Schopnosť neustálej inovácie a zlepšovania, toľko odporúčaná a zdôrazňovaná konzultantmi pri komunikácii s klientmi, je dnes testovaná priamo vo fungovaní poradenských spoločností.

Ani vlastná prosperita by nemala byť konečným cieľom. Pre profesionálne spravované



**Hoci firmy šetria na externistoch, skúsení poradcovia by pre krízu nemali prísť o klientov.**

ILUSTRACNÉ FOTO – www.sxc.hu

poradenské spoločnosti je rovnako dôležitá otázka kvality a vlastnej reputácie.

## Všetko je o ľuďoch

V poradenských spoločnostiach disponujúcich tímom skúsených konzultantov by v dôsledku krízy nemalo dôjsť k výraznejším zmenám a prepadom. Ich pozícia na spamätávajúcích sa trhoch by nemala byť výrazne ohrozená.

Na druhej strane je možnosť prispieť k tvorbe a realizácii zmien zdrojov energie a motivácie nielen pre vrcholových manažérov, ale aj pre konzultantov a ďalších členov poradenských tímov. A zmeny sú tým, čo teraz prioritne riešia klienti poradenských spoločností. Úlohou dneška pre konzultantov je preto nachádzať rovnováhu medzi uspokojova-

ním požiadaviek klientov a dosahovaním vlastnej spokojnosti z profesionálne odvedenej poradenskej práce.

## Dva hlavné prístupy

Na trhu personálneho poradenstva možno pri strategickom riadení vnímať dve základné línie. Jedna skupina poradenských spoločností volí stratégiu diverzifikácie – identifikovania ďalších služieb, ktoré by mohli klientom ponúknuť. Najvýraznejším rizikom je v tomto prípade kvalita, ktorú dokážu ponúknuť.

Druhá skupina poradenských spoločností naopak stavia na sústredení na jadro biznisu. Najväčším rizikom môže v tomto prípade byť nepostrehnutie zmenených potrieb klientov a následné neprispôbenie ponuky ich očakávaniam. Obe

**Poradenské spoločnosti sa musia vyrovnávať so zmenenými očakávaniami firiem.**

stratégie v blízkom období preverí čas a bude zaujímavé sledovať, ktorý prístup sa ukáže ako účinnejší.

Zároveň sa poradenské spoločnosti musia vyrovnávať so zmenenými očakávaniami klientov. Rozpočty na využívanie externých poradcov sú výrazne limitované, hoci veľmi často na úkor skutočne racionálnych prístupov k maximalizácii efektov, ktoré potrebujú dosiahnuť a ktoré by preukázateľne mohli dosiahnuť, ak by

načúvali profesionálom.

Nie je neobvyklé, že firmy siahnu po nejakej náhrade v záujme zdanlivého šetrenia nákladov. Neuvedomujú si však, že po prvé, nekupujú to isté, a po druhé, vlastne predražujú nájdenie riešenia problému.

## Kríza a jej pozitíva

Zmenená realita, ktorú žijeme a na ktorej na prvý pohľad nenachádzame nič pozitívne, predstavuje výraznú výzvu pre obe strany – poradenské spoločnosti aj ich klientov.

Zdá sa, že práve toto je obdobie, keď sa predefinujú ich vzájomné vzťahy. Verme, že táto rovnováha, ktorá sa vytvára, bude prospešná pre všetkých zainteresovaných a obom stranám pripraví pôdu na ďalšie obdobie rastu.

Igor Šulík,

Managing Partner,

Amrop Slovakia (člen Jenewein Group)

INZERCIA