

Spis treści

Przedmowa.....	9
Podziękowania	11

CZĘŚĆ I

ZAWÓD KONSULTANT: PRZYGOTOWANIE

1. Kim jest konsultant?	17
Nauka i sztuka konsultingu	17
Jak organizacje szukają pomocy konsultantów – czyli jak „dać się odkryć”	25
Liczą się rezultaty, a nie zadania – dlaczego nie należy koncentrować się na „produktach cząstkowych”	30
Najbliższa przyszłość – trendy i prawdopodobne scenariusze w tym dziesięcioleciu.....	35
Pytania i odpowiedzi	40
2. Siła napędowa.....	42
Jak praca staje na drodze kariery	42
Czy rozwój firmy sprowadzi Cię na ziemię? Kończenie współpracy z klientami.....	48
Dwanaście sygnałów wskazujących, że czas odejść.....	52
Wybór nieuczęszczanego szlaku	54
Tak jak w show-biznesie, wszystko zależy od wyboru właściwego momentu.....	58
Pytania i odpowiedzi	65
3. Zdobywanie prowadzenia – peleton zostaje w tyle	66
Pułapka sukcesu.....	66
Marka to Ty.....	71
Z przodu jest zawsze najlepszy widok.....	78
Ryzyko i nagroda: bez krzyża nie ma korony.....	83
Pytania i odpowiedzi	87

4. Burzenie paradygmatów	89
Najlepsze strategie rozwoju.....	89
Jak skorygować obrany kurs.....	93
Dziesięć sposobów na nawiązanie wyjątkowych relacji.....	97
Dlaczego nikogo nie obchodzą Twoje standardy etyczne ani Twoje trudne dzieciństwo	103
Pytania i odpowiedzi	106
5. Pokonywanie zakrętów	108
Wrzucanie jeszcze wyższego biegu	108
Nadawanie rangi klientom	111
Piętnaście sekretów dobrego rozwoju.....	114
Wykorzystywanie własnych i obcych zasobów	120
Szesnaście podstawowych zasad doskonałego konsultanta.....	128
Pytania i odpowiedzi	131

CZĘŚĆ II

PRAKTYKA DZIAŁALNOŚCI KONSULTINGOWEJ – DZIAŁANIA TAKTYCZNE

6. Jeśli nie będziesz dął we własny róg, nie będzie muzyki.....	135
Networking to nie spotkania towarzyskie	135
Uwodzicielska muzyka.....	143
Nie ma takiej odmowy, której dotąd nie słyszałeś	155
Produkty budują markę	159
Uczciwość i etyka	161
Jak nie złamać się pod presją	163
Pytania i odpowiedzi	169
7. Rozbudowa zasobów.....	170
Możliwości i rozwiązania	170
Jak zatrudniać najlepszych, unikając całej reszty	179
Współpraca: potencjalne korzyści i groźne pułapki.....	183
Korzystanie z pracy innych: nie oddawaj kontroli nad statkiem.....	190
Pytania i odpowiedzi	194
8. Zarabianie pieniędzy tam, gdzie ich „nie ma”	196
Nietradycyjne rynki.....	196
Dwanaście kryteriów stosowanych przy wyborze nietradycyjnych klientów.....	197
Przedsiębiorstwa rodzinne.....	198
Zyskowny świat organizacji <i>non-profit</i>	202
B2B od A do Z.....	205
Kto jeszcze ma pieniądze?.....	207
Pytania i odpowiedzi	212

9. Przestań myśleć, że czas to pieniądz.....	214
Nie naśladowuj głupoty prawników	214
Popyt i podaż to ani jedno, ani drugie	221
Formuła wartości dodanej	225
Prawdziwa wartość.....	229
Jak w dowolnym momencie podnieść honoraria, nie robiąc przy tym zamieszania?.....	234
Czterdzieści sposobów na podniesienie honorariów	237
Dostępność na żądanie	240
Pytania i odpowiedzi	241
Interludium	243
Jaki jest wynik?.....	243
Jaka jest najlepsza droga?	244
Po co to wszystko?	249
10. Kuloodporne oferty	253
Przygotowywanie potencjalnego klienta	253
Dziesięć kluczowych kroków.....	254
Jak zawrzeć ofertę na 2,5 strony	257
Dziewięć elementów skutecznej oferty.....	258
Jak kontynuować negocjacje i zdobyć zlecenie w 88,79% przypadków.....	265
Pytania i odpowiedzi	267
11. Wszegobecność	269
Komunikuj się nieustannie	269
Publikacje komercyjne	275
Samodzielne publikowanie.....	282
Wystąpienia publiczne	285
Praca charytatywna	290
Istota rynkowej siły grawitacji	294
Pytania i odpowiedzi	295
12. Jak zarabiać duże pieniądze w trudnych czasach.....	297
Wczesne oznaki spadku liczby zleceń	297
Pięć reguł postępowania w trudnych czasach	302
Konsulting kontrariański: ucieczka przed falą odpływu	308
Mit cięcia wydatków (nie sprzedawaj stołu konferencyjnego).....	312
Pytania i odpowiedzi	317
13. Technologia – środek, a nie cel.....	319
Znaki naszych czasów.....	319
Cybermarketing	322
Media społecznościowe i inne mity.....	325
Blogi i kreowanie marki.....	328

Klient i technologia	332
Wartość pomocy wizualnych	334
Kierowanie procesem sprzedaży	339
Pytania i odpowiedzi	340

CZĘŚĆ III

SAMOREALIZACJA KONSULTANTA

14. Partnerzy biznesowi	345
Pozyskiwanie linii kredytowych.....	345
Dynamika przepływów finansowych	354
Egzekwowanie należności	355
Dwanaście technik zarządzania wydatkami.....	362
Pytania i odpowiedzi	370
15. Szybki rozwój	372
Zaakcentuj swoją obecność.....	372
Aktywne poszukiwanie dochodu pasywnego.....	384
Zbuduj własną markę lub marki.....	389
Zostań gwiazdą.....	392
Pytania i odpowiedzi	398
16. Relacje wynikające z wartości Twoich usług.....	400
Umowy długoterminowe	400
Umożliwienie potencjalnemu klientowi zakupu	406
Zasada pozwalająca utrzymać klienta dzięki wartości dodanej wnoszonej przez konsultanta.....	412
Równowaga w życiu.....	419
Pytania i odpowiedzi	423
17. Zwiększanie tempa zleceń powtarzalnych i z polecenia	425
Czynnik zwiększający tempo zawarcia umowy	425
Jak radzić sobie z zakrętami na drodze (lub jak bezpiecznie prowadzić samochód).....	428
Myślenie perspektywiczne (z wyprzedzeniem).....	432
Tajemna sztuka rekomendacji.....	435
Talent to Ty, więc pobieraj za to opłatę	437
Pytania i odpowiedzi	438
18. Sukces to nie wszystko	440
Kwestie etyczne	440
Globalna społeczność.....	450
Projektowanie własnej przyszłości.....	454
Wskazówki społeczności najlepszych konsultantów	459
Indeks	463