

ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

I

Internet
использование, *116*
Internet и консалтинг, *47*
Internet-магазин, *250*

S

SWOT, *203*

W

World Wide Web
количество посещений, *251*

A

Акселераторы, *52*
Активы, *201*
Анализ затрат и результатов, *246*
Анализ отрасли, *196*
Анализ чувствительности, *252*
Аудиторские фирмы, *27*
Аутсорсинг, *21; 61*

Б

Безубыточность, *189*
Бизнес-анализ, *183*
Бизнес-аналитики, *35*
Бизнес-инкубаторы, *52*
Бизнес-среда
изменчивость, *75*
Благотворительная деятельность, *113*
технологии, *114*
Благотворительная организация
миссия, *109*
Благотворительность
электронная, *113*

В

Венчурные компании
этапы развития, *126*
Венчурный капитал, *126*
Взаимодействие сотрудников, *86*
Взаимодействие с клиентом, *39*
Внешние факторы, *191*
Внешняя среда, *76; 77*
Внутренние и внешние факторы, *234*
Внутренние консалтинговые группы, *23*
Внутренние факторы, *192*
Внутренний консалтинг, *77*
доступность, *89*
Вопросы завершающие, *167*
Временный консультанты, *46*
Время
значение, *71; 94*
Выбор компании, *137; 138*
Выход на рынок
пример, *236*

Г

Головоломка, *227*
Государственная политика
и консалтинг, *112*
Государственный сектор, *112*
Группы стратегического планирования, *89*

Д

Деятельность компании
сравнение, *199*
Диверсификация консалтинговых
услуг, *30*
Дивидендная политика, *201*
Дифференциация товаров, *189*
Добавленная ценность, *68*
источник, *68*
Дополнительная ценность, *205*
Доходы в некоммерческом секторе, *107*

ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

Ж

Жизненный цикл, 192

З

Задание, 41

Задолженность, 201

Заменители, 197

Зарплата консультанта, 13

 пример схемы выплат, 179

Знание рынка, 99

И

Иерархическая лестница, 37

Излишек

 потребительский, 203

Изменения

 реакционные, 94

 упреждающие, 95

Имидж компании, 245

Инвестиции

 типы рисков, 127

Инвестиционный менеджмент, 200

Инновации в консалтинге, 70

Инновационные предприятия, 96

Интеграция услуг, 33

Интервью

 ознакомительное, 146; 148

Интервьюер, 153; 157; 161; 164; 166; 167

Интересы

 совместимые и несовместимые, 172

Интернационализация фирм, 31

Информационная революция, 69

Информационные технологии, 97

 история, 98

 периоды развития, 98

 роль, 98

Искусство создавать ценность, 179

Искусство требовать ценность, 173

Искусство хороших

 взаимоотношений, 181

Исследование консалтингового

 бизнеса, 139

Источник капитала, 106

Источники информации, 141

 вторичные, 141

 первичные, 140

К

Каналы сбыта, 187

Карьера в консалтинге, 62; 137

Карьера в стратегическом
 планировании, 92

Карьерный рост, 13; 36

Квалификация консультанта
 ценность, 46

Клиент

 индивидуальный подход, 60

Клиентская база, 81

Ключевая компетенция, 184

 концепция, 69

Команда клиента, 39

 функции, 39

Команда консультантов, 39

Компания, 184

 возможности и угрозы, 203

 изменчивость структуры, 61

 сильные и слабые стороны, 203

Компенсационные пакеты

 диапазон, 178

Конкурентная окружающая среда, 197

Конкурентное преимущество, 184; 185

 концепция, 69

 усиление, 185

Конкурентное соперничество, 196

Конкурентные силы, 197

Конкуренты, 185

Конкуренция, 67

 в консалтинге, 60

 опережения, 71; 75

Консалтинг

 концепции, 16

 системный, 21

 социальное обеспечение, 101

Консалтинг для государственного

 сектора

 задачи, 112

ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Консалтинг по общим вопросам
преимущество, 79
- Консалтинг по управлению
карьера в некоммерческом секторе, 109
- Консалтинговая команда, 39
в электронном консалтинге, 52
- Консалтинговая компания
знания, 63
миссия, 64
модели поведения, 86
навыки, 63
отношение к персоналу, 64
отношение к сотрудникам, 87
персонал, 63
профессиональное развитие, 64
размер, 82; 83
цифровая, 120
- Консалтинговые услуги
информационным технологиям, 21
разработка стратегий, 21
управление информацией, 21
управление персоналом, 21
- Консалтинговые фирмы, 18
исследование, 145
критерии отбора, 144
организационная структура, 35
ответственность, 33
слияние и поглощение, 31
- Консалтинговый проект
реализация, 64
- Консультант, 14
образ жизни, 44
функции, 14
- Консультант общего профиля, 79
- Консультант по социальному
обеспечению, 104
- Консультант по управлению
внутренний, 23
зарплата, 36; 144; 178
карьера, 130; 172
квалификация, 37
навыки, 132
недостатки работы, 65
независимый, 23
обязанности, 14; 45
опыт, 115
- ответственность, 66
работа, 59
роль, 60
спрос и предложение, 175
суммарные доходы, 15
требования, 60; 77
требуемые качества, 146
ценность опыта, 135
- Консультанты общего профиля
преимущества, 80
- Консультанты по управлению
внешние, 88
внутренние, 88; 140
функции, 15
- Контроль деятельности, 34; 39
- Концепция
зона прибыли, 17
ключевые компетенции, 16
компромиссов, 71
конкуренция возможностей, 71
конкуренция опережения, 71
массовая индивидуализация, 17
матрица, 17
миграция ценности, 17
портфельный анализ, 16; 71
пять сил конкуренции, 16
реинжиниринг, 17
сеть создания ценности, 17
средних издержек, 71
цепочка формирования ценности, 16
- Корпоративная репутация, 245
- Корпоративные навыки, 194
- Краткосрочные обязательства, 201
- Кривая обучения, 132
- Кривая опыта, 75
- Культура организации, 89; 195; 196
ценность, 124
- Культура цифровой консалтинговой
компании, 122; 123

Л

- Лидерство, 134
Ликвидность, 201

ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

М

- Магазин
 - доходы, 233
 - формат, 229; 231
- Медицинское обслуживание
 - внутрикорпоративные системы, 102
- Международная деятельность, 28
- Многопрофильный подход, 49; 52
- Монополия, 187

Н

- Некоммерческие организации, 105
- Некоммерческий сектор
 - отличительные черты, 107
 - товары и услуги, 106
 - участники, 107
- Новая бизнес-среда, 76
- Нововведение, 95
 - применимость, 71
- Новое коммерческое предприятие
 - оценка привлекательности, 189
- Новые участники рынка, 197
- Новый товар, 193
 - оценка привлекательности, 189

О

- Обучение компании, 86
- Общественный сектор, 112
- Операционный менеджмент, 200
- Определение размера рынка
 - пример, 239
- Организационная структура, 35
- Организационное обучение, 95
- Организационное поведение, 105
- Организация
 - типы, 105
- Организация работы, 195
- Относительная привлекательность компании, 188
- Отношения с клиентами, 73
- Отраслевые барьеры, 78; 82
- Отрасль
 - разрушение границ, 117
 - участники, 117

- Оценка результатов собеседования
 - форма, 160
- Оценка способностей претендента, 166
- Оценке квалификации, 36

П

- Партнеры, 36
- Переговоры об условиях работы, 172
 - исходная позиция, 176
 - компромисс, 181
 - правила, 176
 - принципы, 172
 - согласование интересов, 179
 - создание ценности, 172
 - степень откровенности, 181
 - требование ценности, 172
- Переменные издержки, 233
- Письмо
 - благодарственное, 149; 168
 - сопроводительное, 149
- Письмо с отказом
- Поведение претендента, 154; 163; 166; 167
- Подготовка к обсуждению резюме, 155
- Подготовка к проведению переговоров, 182
- Подготовка к ситуационному заданию, 183
- Подготовка к собеседованию, 151
- Поиск работы, 138
 - Web-сайты, 141
 - переговоры об условиях работы, 171
 - реакция на отказ, 169
 - собеседование, 152
- Поиски работы
 - этапы, 144
- Покупатели, 197
- Покупки
 - повторные, 81
- Пособия, 101
- Поставщики, 197; 205
- Потребители, 185; 197
- Предложение о работе
 - окончательное, 177
 - первоначальное, 172
- Презентация результатов, 43
- Преимущества компании
 - источники, 184
 - ослабление, 185

ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

Премия за контракт, *178*

Претендент

внешний вид, *153*

поведение, *154; 161; 163; 167*

требования, *124*

Прибыль валовая, *190*

Прибыльность проекта

оценка, *190*

Принятие решений в консалтинге, *72*

Продвижение, *187*

Продукт

дополняющий компонент, *68*

Продукт консалтинговой

деятельности, *15*

Проект, *42*

Производительность и новведения, *95*

Производство

элемент скорости, *71*

Профессиональное развитие, *63*

Р

Работа консультанта, *59*

гибкость, *61*

динамика, *79*

нацеленность на результат, *82*

реализация, *61; 65*

цель, *66*

эффективность, *62*

Рабочая сила

стоимость, *103*

Разработка стратегии, *85*

Распределение, *187*

Реализация решения, *85*

Реальный сектор, *64; 85*

Резюме, *146*

обсуждение, *154*

формат, *147*

Реинжиниринг, *75*

Рентабельность

оценка, *190*

Решение ситуационного задания, *160;*

164; 227

Ролевая игра, *207*

Рост компании, *84*

Рынок чистой конкуренции, *187*

С

Сателлиты, *68*

Сверхприбыль, *187*

Сегментация

категории, *22*

Сегментирование консалтинговых

фирм, *139*

Сегменты управленческого

консалтинга, *18*

Сезонность, *193*

Секторы экономики, *105*

характерные отличия, *108*

Синхронизация производственного

процесса, *71*

Системный консалтинг, *79*

Ситуационное задание, *152; 158; 207*

выход на рынок, *215*

головоломка, *209*

запуск нового товара, *219*

обоснованность расчетов, *164*

определение размера рынка, *217*

оценка возможностей, *222*

примеры, *209*

решение, *160*

слияние и поглощение компаний, *218*

снижение доходов, *225*

стратегия бизнеса, *210*

типы, *158; 207*

управление персоналом, *212*

ценообразование, *223*

Слияние компаний, *96*

Собеседование, *151*

завершение, *167*

открытые вопросы, *157*

оценка результатов, *159*

Собеседование с ситуационным заданием,

152; 207

подготовка, *207*

Собеседования с ситуационным

заданием

структура, *152*

Сопроводительное письмо, *146*

формат, *149*

Сотрудники

мотивация, *89*

распределение по проектам, *85*

ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

- удержание и мотивирование, *102*
участие, *92; 96*
- Сотрудничество конкурентов, *67; 117; 206*
- Социальное обеспечение, *101*
- Специализация
отраслевая, *19*
по секторам экономики, *22*
по функциональным задачам, *20*
- Специализированные консалтинговые компании, *19*
- Специалист по подбору персонала, *150*
- Специалисты по электронному консалтингу, *49*
функциональные обязанности, *49*
- Способности претендента, *156*
- Сроки выполнения работы, *60*
- Стандарты работы консультанта, *60*
- Статистические данные, *164*
- Стиль жизни консультанта, *87*
- Стиль руководства, *195*
- Стратегии
пять сил конкуренции, *17*
- Стратегические инновации, *80*
- Стратегический IT-консалтинг, *98*
- Стратегический альянс, *61*
- Стратегический анализ в электронной коммерции, *118*
- Стратегический консалтинг, *77; 79*
- Стратегическое направление, *76*
- Стратегическое планирование, *87; 140*
задачи, *90*
- Стратегия, *80*
роль IT, *99*
творческий подход, *89*
- Стратегия бизнеса
пример, *229*
- Стратегия в новой бизнес-среде, *76*
- Стратегия компромиссов, *73*
- Стратегия организации, *89; 194*
- Стратегия роста, ориентированная на потребителя, *75*
- Структура анализа, *162*
- Схема мнемоническая, *156*
- Т**
- Текучность кадров, *84*
- Теория в бизнесе, *67*
- Технологии
объединение, *118*
- Технологические новинки, *100*
- Технологический консалтинг, *79*
- Товар, *185*
- Товары-заменители, *259*
- Трансформация организаций, *96*
- У**
- Убыточные предприятия, *112*
- Удержание потребителей, *81*
- Управление изменениями, *94*
- Управление качеством, *75*
- Управление оборотным капиталом, *200*
- Управление основными средствами, *200*
- Управление персоналом
пример, *234*
- Управление системой знаний, *96*
- Управленческий консалтинг
профессиональный рост, *131*
- Управленческий консалтинг
барьеры вхождения, *29*
внутренний, *87*
государственный сектор, *110*
для сферы венчурного капитала, *125*
для электронного бизнеса, *115*
доходы, *28*
информационные технологии, *97*
медицинское страхование, *101*
некоммерческий сектор, *105; 110*
непостоянство, *84*
новые тенденции, *30*
стратегический, *66*
управление изменениями, *93*
ценность опыта, *135*
цифровой, *119*
эволюция, *24*

ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

Ф

- Фактор времени, *94*
- Факторы
 - внутренние и внешние, *191*
 - косвенные, *235*
- Финансовая стратегия
 - анализ, *201*
- Финансовые коэффициенты
 - дебиторская задолженность, *200*
 - доходность активов, *199*
 - доходность акционерного капитала, *199*
 - использование инвестированных средств, *199*
 - коэффициент абсолютной ликвидности, *201*
 - коэффициент ликвидности, *201*
 - коэффициент операционного денежного потока, *201*
 - норма выплачиваемых дивидендов, *201*
 - норма кассовых остатков, *201*
 - оборачиваемость оборотных средств, *200*
 - оборотность ЗЗО, *201*
 - отношение долгосрочной задолженности к собственному капиталу, *201*
 - размер чистой прибыли, *200*
- Форма отношений с клиентом, *23*
- Формула добавленной ценности, *68*
- Функциональные задачи
 - категории, *21*

Ц

- Цели
 - личные и профессиональные, *138*

- Цель слияния, *244*
- Цена товара, *187*
- Ценность
 - создание, *67*
 - удержание, *67*
- Ценность в государственном секторе, *112*
- Ценовая дискриминация, *255; 256*
- Ценообразование, *253*
- Цепочка формирования ценности, *204*
- Цикл экономический, *102*
- Цифровой консалтинг, *120*
 - преимущества, *121*

Ч

- Чистая приведенная стоимость, *191*

Ш

- Шаблон решений, *89*

Э

- Электронная благотворительность
 - инструменты, *113*
- Электронная коммерция, *116*
 - долгосрочная
 - конкурентоспособность, *119*
 - изменчивость, *119*
 - прозрачность, *118*
- Электронная экономика, *98*
- Электронный консалтинг, *47*
 - виды компаний, *56*
 - особенности, *48*
- Эффект, *118*
- Эффективность организации, *193*

ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ