– 10%-os kedvezményben részesülnek a Mark House Kft szolgáltatásaiban, az elvégzett szolgáltatásokat havonta egyszer kell fizetni a kiállított számla alapján;

– eladhat, kereshet, hirdethet a klub hálózati rendszerében;

– jogi, gazdasági tanácsadásban részesülhet;

– általános információkhoz juthat, amelyeket másként talán csak hosszas utánajárással szerezhetne meg;

– szétküldheti saját információit nemcsak belföldre, hanem külföldre is ;

– információt szerezhet a bel- és külföldi piacokról;

– esetleges elbocsátásra váró dolgozóinak találhat új munkahelyet;

– üzleti találkozókon, tanfolyamokon vehet részt ;

– egyes klubtagok szolgáltatásait kedvezményesen vehetik igénybe.

A klub tevékenységét biztosító személyek:

Dezsõ László – elnök

Ferenczi Mónika – irodavezetõ

Bege Kornélia – jogász

Ügyfélfogadási program: naponta: 14–18 óra között

Klubdélután: minden hétfõn 18 órától.

Dezsõ László

R E N D E Z V É N Y E K

Vezetési tanácsadás – 2000. május 20.

A Romániai Magyar Közgazdász Társaság és a Bölöni Farkas Sándor Alapítvány 2000. május 20-án Kolozsváron, a Bethlen Kata Diakónia Központban vezetési tanácsadó képzést szervezett. Vendégelõadóink a Vezetési Tanácsadók Magyarországi Szövetségének (VTMSZ) képviselõi voltak: dr. Kornai Gábor, a VTMSZ elnöke, dr. Poór József, VTMSZ vezetõségi tag, Havrancsik István, Szinergia Projekt Menedzsment Kft. tulajdonos partnere, Boér Antal, az AAM Informatikai Tanácsadók Kft. Tanácsadója és Boér Tamás, a Sinergia Kft, tanácsadója. A képzés a szokásos bemutatkozással indult, amelybõl megtudhattuk a résztvevõk tanácsadással kapcsolatos tapasztalatait, illetve céljait és elvárásait. Jelen voltak a civil és az üzleti szféra képviselõi is. Elõadóinktól megtudhattuk, hogy Magyarországon a tanácsadói szakma az egyik legjövedelmezõbb és legkeresettebb szakma. Az utóbbi húsz év folyamán a vezetési tanácsadás óriásit fejlõdött, egyre több vállalat veszi igénybe szolgáltatásaikat.

A képzés elsõ pontjaként elõadóink a vezetési tanácsadás fogalmát tisztázták. Megtudhattuk, hogy a vezetési tanácsadás független személyek tevékenysége és, hogy a tanácsadási tevékenység két alapvetõ kérdéssel foglalkozik: a problémák és lehetõségek felismerésével és elemzésével, illetve a megoldási javaslatok kidolgozásával és megvalósításával.

A résztvevõk általánosan elfogadott véleménye volt, hogy Romániában a tanácsadók annyi ajánlatot írnak, hogy nincs idejük igazán foglalkozni a kliensekkel. Az ügyfelek általában versenyeztetni akarják a tanácsadó cégeket, ugyanis kezdetben még õk sem tudják, hogy mit akarnak, csak információt gyûjtenek. Ennek elkerülésére az elõadók javasolják, hogy a tanácsadók „ne vállaljanak temetést levélben", csak biztosra menjenek, lehet, hogy ezúton elveszítenek egy ügyfelet, aki nem tudja, hogy mit akar, de nyernek két céget, akinek jó ajánlata van.

Elõadóink elmondták, hogy a tanácsadóknak munkájuk során bizonyos etikai kérdéseket kell figyelembe venniük:

– az ügyfél érdeke az elsõ;

– a tanácsadó csak arra vállalkozik, amihez ért;

– tárgyilagosságát semmi sem befolyásolja;

– titoktartás;

– egyértelmû szerzõdések;

– kölcsönös tájékoztatás;

– kész ajánlásait megvalósítani;

– módszereit nem titkolja;

– nem csábítja el az ügyfél munkatársait;

– ügyel a szakma tekintélyére.

A továbbiakban az elõadók, közösen a résztvevõkkel, néhány kérdésre kerestek választ:

– lehet-e a tanácsadónak részvénye a vállalatban, amelynek a megbízásában dolgozik?

– módszereit teljes egészében át kell adnia, hogy az ügyfél maga is meg tudjon oldani hasonló feladatot?

– önálló véleményt alakíthat-e ki, vagy a tanácsadó cég vezetõjének véleményét kell képviselnie?

– a tanácsadó nem fogadhat el olyan juttatást, amely nem szerepel a szerzõdésben. Hol a határ?

– ügyfelének munkatársait nem csábíthatja el. Meddig? És ha az illetõ maga jelentkezik?

– együttmûködhet-e a tanácsadó olyan ügyféllel, amelynél törvénytelenségeket tapasztal?

– felhasználhatja-e egyik ügyfélnél látott

eljárást más projektekben?

A következõkben arról esett szó, hogy egy tanácsadónak milyen személyi feltételeket kell teljesítenie: magabiztos, szerény, pszichológiailag érett, lényegre törõ, jó elemzõ, kreatív, jó problémamegoldó, jól kommunikáló, rugalmas és alázatos.

A résztvevõk megismerkedhettek a tanácsadás öt fõ lépésével:

1. elõkészítés (elõzetes diagnózis, ajánlat, szerzõdés);
2. diagnózis (tényfeltárás, adatgyûjtés, elemzés);
3. intézkedések tervezése (megoldási változatok kidolgozása, értékelése, megoldás választása, megvalósítási terv);
4. megvalósítás (közremûködés a megvalósításban, ajánlások finomítása, oktatás, tréning);
5. befejezés (értékelés, prezentáció, zárójelentés, elszámolások).

Az elõadók bemutatták az általuk képviselt tanácsadó cégek menedzsmentjét, illetve vezetési stratégiáját.

A képzés brainstorminggal zárult, a résztvevõk kis csoportokban dolgoztak, választ keresve arra a kérdésre, hogy „mi gátolja Romániában a vezetési tanácsadás fejlõdését?". A résztvevõk általános véleménye szerint a vezetési tanácsadás fellendítéséhez szükséges legfontosabb intézkedések területei a következõk: oktatás, marketing, mentalitásváltoztatás, gazdasági fellendülés, gazdasági kapacitás kialakítása, csapatépítés, motivációs rendszer kidolgozása. Az elõbbi javaslatok alapján a résztvevõk az elõadókkal közösen arra a következtetésre jutottak, hogy ahhoz, hogy a következõ három évben sikeres tanácsadói projektek legyenek Romániában a következõ öt lépés alapján kellene cselekedni:

1. Piackutatás (5 nap):
– potenciális ügyfelek (10 ügyfél felkutatása);
– futó/tervezett projektek.
2. Eladás (6 hónap):
– ügyfelek képzése, igénykialakítás;
– kapcsolatépítés (konferenciák, személyes).
3. Bizonyítás-megvalósítás:
– Training on the Job;
– Referencia.

(Kb. 5-ször ismételni, összesen 1 év.)

4. Cégalapítás
5. Oktatás:

A képzésrõl mindenki elégedetten távozott, hasznos információkkal, tapasztalatokkal gazdagodva. Az elõadók örömmel tapasztalták az erdélyi közgazdászok vezetési tanácsadással kapcsolatban mutatott érdeklõdését.

Ezúton is köszönetet szeretnénk mondani elõadóinknak a színvonalas képzésért.

Kelemen Jutka

Államháztartás tábor, Torockó, május 25–28.

Újra benépesedett a torockói Ifjúsági és Szabadidõ Központ. Mint ahogy ez különbözõ rendezvények alkalmából megtörténik, számos egyetemi hallgató vett részt ezúttal is a KMDSZ Közgazdasági Klubja (KGK) által szervezett „Államháztartás" táborban.

A csütörtök estétõl vasárnap délutánig tartó táborozásnak tartalmas programja volt. Számos magyarországi és hazai meghívott tisztelte meg a rendezvényt jelenlétével.

Pénteken, reggeli után, a már népes tábornak dr. Varga István egyetemi docens, a budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem tanára tartott elõadást *Az államháztartás szerepe a nemzetgazdaságban* címmel. Az elõadó kiemelte az államháztartás jelentõségét, annak célkitûzéseit és kapcsolatrendszerét más állami közintézményekkel.

A következõ elõadó dr. Naszvadi György volt, a Magyar Pénzügyminisztérium közigazgatási államtitkára. Elõadása, folytatva az alapgondolatot, részletekbe merülõ, az államháztartással kapcsolatos technikai kérdéseket bonolgató ismertetõ volt. Elõadásának címe: *Az államháztartás finanszírozásának problémái és buktatói*. Átfogó képet kaptunk a magyarországi közszféráról, annak mûködésérõl és szerepérõl a magyar társadalomban. Az államtitkár úr kiemelte az adminisztratív és pénzügyi deszcentralizáció elõnyeit és hátrányait.

Az erdélyi magyar egyetem kérdésével kapcsolatosan Kocsis Károly professzor, a Magyar Államkincstár Elnöki Titkárságának igazgatója, fontosnak vélte megjegyezni, hogy ezt az intézményt csak akkor érdemes létrehozni, ha ez kiválik a többitõl, a lehetõ legmagasabb színvonalat fogja képviselni a romániai felsõoktatási intézményrendszerben. Véleménye szerint a pénzforrások megteremtése nem jelent gondot ennek a tervnek a gyakorlatba ültetéséhez, a fejtörést igénylõ problémát inkább a szakképzett tanügyi személyzet biztosítása fogja jelenteni.

A rendezvény házigazdája, Szabó Zsolt, a Brassais Véndiák Alapítvány részérõl, egy érdekes meglepetéssel szolgált a meghívottaknak és a diákoknak, a Torockó környéki magyar