

# CONSULTANȚĂ ÎN INVESTIȚII



## Consultanta in investitii pentru succesul afacerii

Clientul trebuie mereu pus pe primul loc, iar acest principiu nu este ceva cunoscut doar în zilele de astăzi, ci este ceva ce multe companii au cunoscut de foarte mult timp. Un client satisfăcut va reveni la serviciile tale, iar succesul depinde de acest tip de client. Acest lucru este valabil și pentru [consultanța în investiții](#), pentru că nevoile clientului sunt obiectul principal în acest domeniu. Consultanții în investiții ar trebui să nutrească o relație cât mai puternică cu clienții. Investiția de timp în acest sens nu este o pierdere, pentru că un client nesatisfăcut este un pericol mult mai mare la asupra succesului companiei. Puteți întreba orice consultant în investiții de top și vă va răspunde că relația cu clientul este pe primul loc.

Multe dintre companii investesc mare parte din buget pentru a-și îmbunătăți procesele interne, dar nu conștientizează că pot pierde clienți în urma acestui proces, pentru că nu au mai pus nevoile clienților pe primul loc. Acest scenariu se poate aplica și consultantților de afaceri.

În situația în care un sistem eficient nu poate fi stabilit, consultantul devine un manager de produs, iar în cazul în care consultantul nu mai pune nevoile clientului pe primul loc, proiectul va eșua. Bazele unei bune relații de lucru presupun ascultarea activă a ceea ce are nevoie și își dorește clientul. Dacă nu este planificat proiectul în concordanță cu nevoile și dorințele clientului, consultantul pornește deja de pe piciorul greșit și, implicit, va ajunge la un dezastru.

[Consultanții în investiții](#) ar trebui să încurajeze practica feedback-ului. Ei trebuie să înțeleagă limpede ce își doresc clienții, chiar dacă părțile nu se cunosc încă. Clientul știe ce dorește să realizeze prin proiectul său, dar probabil că nu este sigur cum să atingă obiectivele respective și îi este greu să descrie lucrurile acestea. Dar se poate să colecteze datele necesare pentru proiect, iar analistul trebuie să le verifice validitatea și să le interpreteze. Aceasta este legătura care solidifică relația. Prin urmare, consultantul are nevoie de bune abilități de relaționare și e imperativ să vorbească limba clientului.

Să pui mereu relația cu clientul pe primul loc poate fi ceva dificil uneori. Rezultatul final este etalonul pentru succesul proiectului, iar consultanții sunt uneori forțați să mențină costurile scăzute și să compromită din relația cu clientul. Însă de multe ori clientul va fi încântat în ciuda unei mici depășiri a bugetului, dacă va fi mulțumit de celelalte aspecte ale proiectului.

Uneori este mai ușor să pregătești doar rapoarte sau să aloci sarcini către departamentele de IT, decât să investești timp și bani ca să dezvolți un plan pentru întreținerea relației cu clientul. Prețul pentru această abordare se poate să fie foarte ridicat. Consultanții în investiții se confruntă cu astfel de situații. Întreținerea relației cu clientul presupune să raportezi progresul constant și să transmiți informația pe limba clientului. Clientul trebuie informat când a fost descoperită o soluție sau când a fost încheiată o altă etapă. În ultimă instanță, întreținerea relației cu clientul garantează ca acesta va fi satisfăcut, iar acest lucru duce la creșterea companiei de consultanță și la contracte recurente.

Externalizarea creării unor proceduri necesare și beneficierea de sprijin în elaborarea unui plan de acțiune în combaterea problemelor din afacere sunt două acțiuni care au un impact puternic și rapid asupra afacerii. Un consultant de afaceri vă poate ajuta nu doar să dezvoltăți noi elemente ale companiei dvs., ci și să le stăpâniți progresul, pentru că acesta trebuie să fie constant și sustenabil.

Pentru mai multe informații, vizitați [ODAS GLOBAL CONSULTING](#).