

# Certifierad Managementkonsult PMC online

## Antagningskrav

Minst tre års yrkeserfarenhet.

## För vem

Utbildningen vänder sig till dig som är specialistkonsult eller dig som redan är managementkonsult. Du vill få handfasta kunskaper och ta en certifiering inom yrket. Certifieringen är baserad på ISO-standard 20700 för managementkonsulter.

## Innehåll

- Rollen som managementkonsult
- Modeller och verktyg
- Perspektiv på företagsledning
- Konsultativa arbetssätt och beteendekunskap
- Konsultaffärens strategier
- Certifiering

## Nivå

Level 5 (enligt EU:s referensram).

## Omfattning

Seminarier online (2 1/2 timme per tillfälle) under 10 veckor. Utbildningen avslutas med skriftligt prov för att erhålla konsultcertifieringen.

## Datum 2021

Online-seminarier kl 9.00-11.30

Den 26 augusti

Den 2 september

Den 9 september

Den 16 september

Den 23 september

Den 30 september

Den 7 oktober

Den 14 oktober

Den 21 oktober

Den 28 oktober

Utbildningen avslutas med skriftligt prov för att erhålla certifieringen.

## Pris

SEK 28.600 (exkl moms)

## Så här säger tidigare deltagare:

– Att efter nära trettio år inom konsultyrket få ta del av PMC-programmet var ett lyft. Jag upplevde utbildningen som mycket professionell och inte minst, som en krävande utmaning.  
**Dag Larsson, VD Ekan.**

–Jag skulle rekommendera programmet till alla som redan arbetar eller de som vill arbeta som management konsult.”

**Per Tegnér PMC**



**Troligen är du specialistkonsult och upplever att du vill bredda dig och utvecklas i rollen som managementkonsult. Du jobbar kanske som verksamhetskonsult, senior advisor, affärskonsult eller liknande och vill ta nästa karriärsteg. Valet kan också vara att du vill starta egen konsultverksamhet och söker en plattform.**

## Certifierad Managementkonsult PMC ger dig försprång i din konsultkarriär.

En bred och handfast utbildning som avslutas med certifiering ger dig handfasta verktyg i yrket som managementkonsult. Du får en fördjupad inblick i hur företagsledningar arbetar samt lär dig en metodik kring professionellt agerande som ger mervärde för kunden och ökar din trovärdighet. Vidare förvärvar du kunskaper om hur du får fler och tyngre uppdrag och du lär dig effektiva säljtekniker som skapar nya affärer.

## Så går det till i praktiken

Du deltar i seminarier online och löser ”business cases” från Harvard Business School. Det handlar om verklighetsbaserade beskrivningar av situationer i företag, där ett konkret problem ska lösas. Du tar en certifiering som på ett trovärdigt sätt synliggör din kunskap både inom nuvarande organisation och gentemot marknaden.

## Beteendeanalys i tre dimensioner

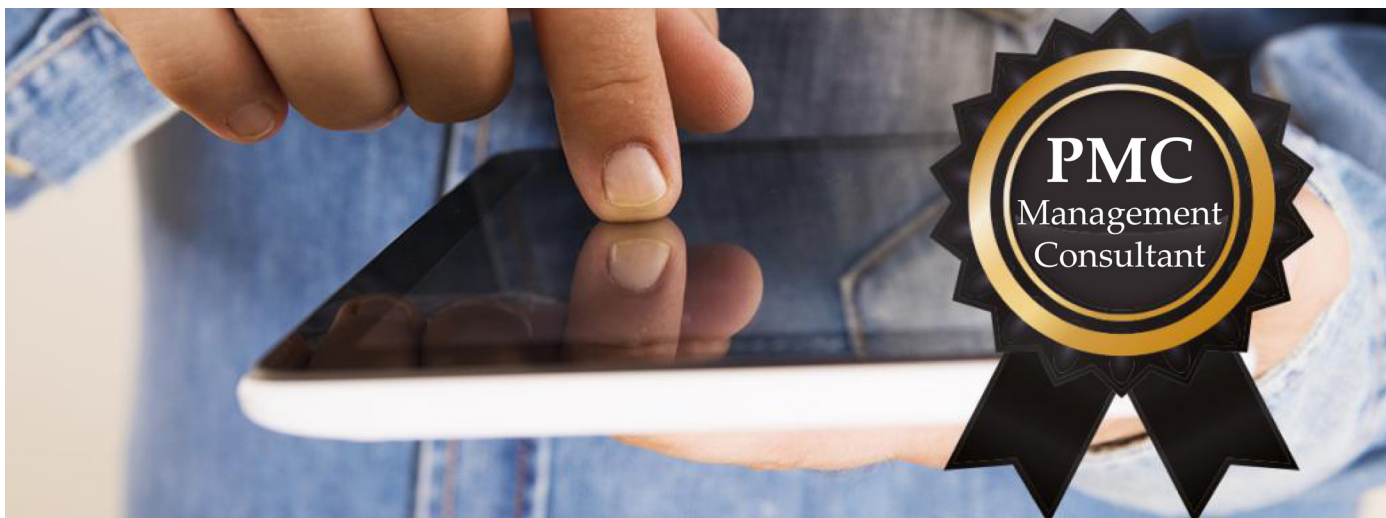
Redan dag ett startar vi en beteendeanalys - IDI (Interpersonal Dynamics Inventory). Instrumentet mäter det intryck en person gör på andra i sin omgivning.

## Fördelarna med certifierad PMC är många

- Du omsätter kunskaperna direkt i yrkesprofessionen.
- Du tränas i förmågan att lösa problem.
- Du upprätthåller etiska regler och förhållningssätt.
- Du utbildas av professionella lärare som är certifierade.
- Du får ett gediget utbildningsmaterial.
- Du erhåller en konsultcertifiering baserad på ISO-standard.

## Mål

Att utveckla relevanta kunskaper och stärka din kompetens för hur du arbetar som managementkonsult på det professionella planet.



## Delmoment

## Utbildningen fokuserar på

### Rollen som managementkonsult

Managementkonsulter bör utmärkas av gedigen kunskap, stor erfarenhet, professionella värderingar och ett etiskt förhållningssätt. Du lär dig om de olika rollerna som finns inom yrket vilka gör att problem kan tacklas från flera perspektiv och att olika lösningar kan nås.

### Modeller och verktyg

Det finns många modeller och metoder att nyttja i samband med uppdrag. Som managementkonsult är mångfalden viktig. Under utbildningen utvecklar du din kompetens om hur du använder dessa modeller, verktyg och metoder i praktiken.

### Konsultativa arbetssätt och beteendekunskap

För att kvaliteten ska bestå genom hela konsultprocessen är det viktigt att diagnostisera, planera, implementera och göra avslut på ett för parterna professionellt sätt. Professionalitet är inget man köper utan förvärvar. Du lär dig metodiken kring professionellt agerande som skapar ökat värde för kunden och ökad trovärdighet för dig. Vidare får du lära dig hur betydande det är att förstå ditt och andra människors beteende för att klara konsultrollen.

### Perspektiv på företagsledning

Att förstå hur en företagsledning arbetar är en central kunskap för managementkonsulter. Olika funktioner inom t ex ekonomi, HR, marknadsföring, ledning och offentlig sektor kräver olika kompetenser. Du lär dig att förstå hur företagsledningar driver anpassning till internationell konkurrens allt hårdare.

### Konsultaffärens strategier

Att bearbeta marknaden och ta hem en order är en tuff uppgift. För att bli framgångsrik krävs bra marknadsföring och trovärdig införsäljning. Du använder lärdomarna från PMC för att utveckla framtidens konsultuppdrag. Du lär dig effektiva sätt att bedriva relationsmarknadsföring för att skapa affärer.

### Certifiering

Tentamen genomförs på ett anvisat praktikfall under tre timmar med en tänkbar lösning på problemet. Källhänvisning ska ske till angiven standard och litteratur. Certifieringen gäller i tre år och därefter sker en enklare förnyelseprocess med verifiering av kompetens.

- Olika roller som konsult
- Kundens problemställning
- Olika perspektiv på konsulting
- Definitioner och terminologi
- Branschen och ersättningar
- Komplexiteten och utvecklingstrender
  
- Olika modeller för olika ändamål
- Pedagogiskt värde med olika modeller
- Nyttoeffekter för kund
- Att undvika misstag i analysen
- Rätt modell vid rätt tillfälle
  
- Standarder för konsultprocesser
- Identifiera uppdragstyp, anpassa tillvägagångssätt
- Olika analysmetoder och roller för olika faser
- Effektiva avslut och nya affärer
- Lär dig beteendeprofilering, IDI
- Återkoppling av din egen IDI-bedömning
  
- Olika företagsledarroller
- Hur tänker företagsledningen
- Skillnad mellan privat och offentlig sektor
- Att undvika misstag i analysen
- Olika vägar till förändring
- Alternativa lösningar
  
- Marknadsdefinition
- Sätt att särskilja sig på marknaden
- Utveckling av erbjudande
- Prusbildning
- Upphandlingar och offerter
- Min egen utveckling som säljare
  
- Certifieringen baserad på ISO 20700