

JAK DZIAŁA DORADZTWO?

KIEDY WARTO SKORZYSTAĆ Z TEGO TYPU USŁUG?

Ewa Szejner

Data nagrania – 28.07.2025

[Zobacz rozmowę z ekspertem](#)

Rozmowa z ekspertem została realizowana przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, w ramach projektu Centrum Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw.



Zagadnienia:

1. Kiedy potrzebuję doradcy / eksperta?
2. Jak wybrać tego właściwego?
3. Zakresy odpowiedzialności.
4. Warianty i zakres usług doradczych na przykładzie obszaru negocjacji.
5. Najczęstsze błędy popełniane przez przedsiębiorców.
6. Mierzenie efektywności usług doradczych.



Rozdział 1

Kiedy potrzebuję usług doradcy?



Doradca przydaje się wtedy:

- Kiedy mamy trudną do podjęcia decyzję.
- Kiedy mamy problem, którego sami nie potrafimy rozwiązać.
- Kiedy nie mamy pomysłów na przyszłość, kiedy nie wiemy co robić dalej.

Profesjonalny doradca jest niezbędny gdy:

Zachodzą sytuacje jak wyżej, a dodatkowo decyzja pociągnie za sobą skutki finansowe i będzie mieć wpływ na funkcjonowanie naszej firmy.



Rozdział 2

Jak wybrać właściwego doradcę?



Właściwy doradca...

Gdzie go szukać?

Poszukaj w internecie (LinkedIn). Zapytaj znajomych.

Jak go sprawdzić?

Zapoznaj się z materiałami doradcy publikowanymi w internecie.

Poproś doradcę o rekomendacje.

Czy negocjować cenę za usługi doradcze?

Zawsze negocjuj.

Zbierz oferty od kilku ekspertów i mając alternatywę podejmij negocjacje.

Czy podpisywać umowę?

Koniecznienie podpisuj umowę na usługi doradcze.



Rozdział 3

Zakresy odpowiedzialności



Za co odpowiedzialny jest doradca?

By wykonywać usługi (przedmiot umowy) z najwyższą starannością i sumiennością wymaganą od osób zawodowo wykonujących takie usługi, w oparciu o swoje doświadczenie, z uwzględnieniem charakteru i zakresu działalności przedsiębiorcy oraz informacji i wytycznych ze strony Klienta / Zleceniodawcy.

Szczegóły współpracy, specyfikacja działań i rozliczeń zależą od obustronnych ustaleń.



Za co odpowiedzialny jest przedsiębiorca?

Za podejmowanie decyzji.

Przedsiębiorca powinien zadbać też, by przed rozpoczęciem współpracy podpisać stosowną umowę, w której będą zawarte przynajmniej podstawowe kwestie, takie jak:

- > okres/czas współpracy,
- > zakres współpracy – jakie działania wchodzą w skład usługi (może to być tylko jednorazowa rozmowa, a może być cykliczna współpraca, w której doradca zobowiązany jest do raportowania godzin pracy, rozliczania wydatków, pisanie sprawozdań, przygotowania i przekazania raportu końcowego)
- > wysokość wynagrodzenia i sposób zapłaty (z góry, w częściach, po zakończeniu usługi, success fee, i inne).

Szczegóły współpracy, specyfikacja działań i rozliczeń zależą od obustronnych ustaleń.



Rozdział 4

Warianty i zakres usług doradczych
(na przykładzie obszaru negocjacji)



W usługach dotyczących obszaru negocjacji Doradca / Negocjator może:

- > Przygotować przedsiębiorcę do procesu negocjacyjnego.
- > Fizycznie towarzyszyć przedsiębiorcy w negocjacjach.
- > Samemu negocjować w imieniu Klienta / Przedsiębiorcy zgodnie z uzyskanymi plenipotencjami.

Dodatkowo Negocjator:

- > Zrobi audyt umowy / umów.
- > Przygotuje (w porozumieniu z prawnikiem) nowy, optymalny wzór umowy.
- > Zaprojektuje i wdroży proces obiegu umów w firmie.



Rozdział 5

Najczęstsze błędy popełniane przez przedsiębiorców



Jakie błędy popełniają przedsiębiorcy?

- > Nieświadomość własnych potrzeb.
- > Brak sprecyzowanych oczekiwań.
- > Brak alternatyw (planu B).
- > Brak planowania krótko- i długoterminowego.
- > Brak przygotowania.
- > Lekceważenie ważnych zagadnień i zagrożeń (umowa, rozliczenia, badanie efektywności).

Najprostszą odpowiedzią na pytanie „jak uniknąć błędów?” jest rada -> należy się przygotować!



Rozdział 6

Mierzenie efektywności usług doradczych



Wskaźniki efektywności

Zależą one od specyfiki usług, dla przykładu:

- a) Konsultant pomagający rozwinąć sprzedaż może być oceniany na podstawie wzrostu liczby klientów czy wzrostu przychodów.
- b) Doradca zajmujący się optymalizacją procesów zakupowych powinien pomóc przede wszystkim w generowaniu oszczędności, podniesieniu marży czy poprawie rotacji produktów na magazynie.
- c) Negocjator może być rozliczony z podniesienia profitowości kontraktów handlowych.



Jak sprawdzać / mierzyć, czy doradztwo przynosi oczekiwane efekty?

- > Trudność ze wskaźnikami ilościowymi (konkretne cele i KPI)
- > Wskaźniki jakościowe
- > Podejście projektowe
 - planowanie
 - realizacja
 - śledzenie wyników
 - raportowanie postępów
 - wdrażanie korekt
 - zamknięcie w ramach dostępnych zasobów
(czasowych, osobowych, finansowych, materiałowych)



Kontakt:

.....

EWA SZEJNER

tel.: +48 506 156 488

e-mail: ewa.szejner@gazeta.pl

www.poradniknegocjatora.pl

www.linkedin.com/in/ewa-szejner-negotiator/

