



НИСКУ в вопросах и ответах

(краткий путеводитель)

Оглавление

1	Что такое НИСКУ	1
2	Миссия и основные векторы развития НИСКУ	1
3	Зачем консультанту вступать в НИСКУ и получать сертификацию СМС.....	2
4	Что такое сертификация по стандарту ICMCI.....	2
5	Помогает ли НИСКУ находить клиентов	3
6	Каков первый шаг?	3

1 Что такое НИСКУ

Национальный институт сертифицированных консультантов по управлению (НИСКУ) был образован в 2005 году как некоммерческое научно-практическое партнёрство, эксклюзивно уполномоченное осуществлять на территории России сертификацию консультантов по управлению по международному стандарту СМС.

НИСКУ представляет Россию в Международном совете институтов управленческого консультирования (ICMCI).

Основателем, одним из соучредителей и первым президентом НИСКУ стал д.ф.н., проф. Аркадий Ильич Пригожин. Институт является продолжателем традиций российской Ассоциации консультантов по управлению и организационному развитию (АКУОР).

2 Миссия и основные векторы развития НИСКУ

Миссия НИСКУ: повышение качества управления и управленческого консультирования за счет постоянного роста квалификации, развития консультантов и управленцев в соответствии с международным стандартом качества профессиональной работы.

Приоритеты НИСКУ:

- способствование становлению профессиональных критериев и рамок деятельности российских консультантов по управлению, содействие формированию в России цивилизованных норм и правил консультационной деятельности;
- содействие в повышении квалификации, обмену информацией и опытом, укреплении профессиональных и иных контактов между консультантами по управлению и



НИСКУ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ СЕРТИФИЦИРОВАННЫХ
КОНСУЛЬТАНТОВ ПО УПРАВЛЕНИЮ

организационному развитию РФ и иных стран, развитие международных контактов в сфере управленческого консультирования.

- организация и проведение сертификации российских консультантов на соответствие требованиям и критериям, установленным ICMCI.

3 Зачем консультанту вступать в НИСКУ и получать сертификацию СМС

Членство в НИСКУ позволяет использовать несколько преимуществ:

1. Подготовиться и пройти **сертификацию СМС**. Это непростой процесс, но он позволяет по-новому взглянуть на свою практику, выявить слабые места и создать объективные предпосылки для продолжения развития. Он также позволяет убедиться самому и продемонстрировать другим, что ваши услуги соответствуют лучшим мировым практикам, а вы входите в верхние 1,3% профессионалов.
2. Обмениваться управленческим и технологическим **опытом, лучшими методиками и практиками** с другими консультантами. Это происходит в ходе разнообразных мероприятий и позволяет развиваться и повышать свою квалификацию.
3. Находить **партнеров** и соисполнителей среди консультантов. Участвуя в сложных проектах можно быть уверенным, что всегда есть возможность привлечь опытного партнера с требуемой областью компетенций.
4. Получить инструмент **нетворкинга** и, в частности, дополнительный канал выхода на потенциальных заказчиков.
5. **Делиться** опытом, знаниями, осуществлять свою общественную и профессиональную самореализацию, содействовать развитию отечественной деловой культуры и поддерживать гармоничный системный баланс между «давать» и «брать».

4 Что такое сертификация по стандарту ICMCI

Стандарт Международного совета институтов управленческого консультирования (ICMCI, с 2013 г. – СМС-Global), он же «амстердамский стандарт», «стандарт СМС», определяет квалификационные требования и процедуру присвоения соискателю квалификационного статуса «сертифицированный консультант по управлению» (Certified Management Consultant – СМС).

Статус является международным и признается более чем в 50 странах. Всего в мире насчитывается 642 тыс. индивидуальных консультантов, из них 8,2 тыс. СМС – 1,3% (2021 г.)!

Процесс сертификации в России предполагает объективное исследование трех последних лет консалтинговой деятельности соискателя по сертификационным критериям двумя кураторами:

- изучение структуры рабочего времени и собеседования с кураторами по профессиональным и этическим вопросам;
- подготовку трех кейсов (описаний) успешных консультационных проектов;
- получение соискателем отзывов от клиентов, указанных в кейсах;
- публичную защиту на конференции НИСКУ одного из кейсов.

5 Помогает ли НИСКУ находить клиентов

НИСКУ дает возможность членам Института привлекать потенциальных клиентов с помощью целого ряда инструментов:

- нетворкинга в сообществе;
- конференций;
- заседаний Клуба руководителей;
- программ обучения;
- публикаций на сайте;
- взаимодействия с партнерскими структурами.

6 Каков первый шаг?

Заполнить регистрационную форму по адресу <https://cmcrussia.ru/registratsiya.html>

Если у Вас остались вопросы, оставьте свои контакты в регистрационной форме, и мы Вам перезвоним.