



iQuality Services

Consultanța de securitate

OFERTAREA



Your Knowledge Provider



Ion Iordache

Consultant de securitate

Sunt consultant și trainer în domeniul securității private, al securității informațiilor și datelor personale, domenii în care în ultimii 20 de ani am coordonat și/sau livrat în mod direct consultanță și formare profesională pentru mai mult de 15.000 de persoane în România și Australia.

Am inițiat și coordonat standardul ocupațional "Consultant de securitate" cu codul COR 242113 și am creat metodologia "Security Management Solutions" care este o alternativă la modelul tradițional de management al securității ce oferă o soluție eficientă la asigurarea securității persoanelor, bunurilor și informațiilor.

Dețin o serie de certificări internaționale bazate pe cunoștințe și experiență practică:

- Certified Data Protection Officer (DPO)
- Certified ISO/IEC 27001 Lead Implementer
- Certified ISO/IEC 27001 Lead Auditor
- Certified ISO 37001 Lead Implementer
- Certified ISO 28000 Lead Implementer
- Certified ISO 9001 Lead Auditor



www.ioniordache.com



ion@ioniordache.com

CONȚINUT

4

Introducere

5

Atragerea clienților

6

Etapele ofertei

9

Surse utilizate

CONSULTANȚA DE SECURITATE

INTRODUCERE

Care este cea mai mare temere pe care ai avut-o atunci când ai pornit o afacere pe cont propriu sau pe care o ai înainte să începi o afacere pe cont propriu? Pun această întrebare tuturor cursanților care participă la cursurile mele, "Consultant de securitate" sau "Evaluator de risc la securitatea fizică" pentru că aproape toți au, sau urmează să-și deschidă, propria afacere după obținerea specializării.

Aproape toată lumea spune că teama de eșec este pe primul loc. Când îi provoc să explice de unde vine această temere, un alt răspuns vine aproape fără excepție: *teama că nu vor avea clienți pentru că nu știu cum să-i atragă.*

Voi prezenta câteva aspecte ale obținerii de noi clienți și pașii ce trebuie făcuți pentru a scrie o ofertă de consultanță de securitate.

Am structurat ideile acestei prezentări pe baza metodologiei mele, "**Security Management Solutions**" (SMS) pe care eu personal o utilizez ca pe o alternativă la modelul traditional de management al securității ce oferă o soluție eficientă la asigurarea securității persoanelor, informațiilor și bunurilor clientilor mei.

Dacă ai decis să începi o afacere pe cont propriu în consultanța de securitate trebuie să conștientizezi că vor fi schimbări importante în viața ta, că va trebui să iei singur decizii, că te vei lovi de probleme pe care nu le vei putea controla și chiar vei putea eșua în ceea ce ți-ai propus.

Crează-ți un plan de rezervă dar nu lăsa teama de eșec să te oprească. Asumă-ți riscuri pentru că tu vei analiza și evalua riscurile cu care se confruntă clienții tăi și vei propune soluții de rezolvare pentru efectele acestora.



CONSULTANȚA DE SECURITATE

ATRAGEREA CLIENȚILOR

Există o mulțime de modalități de a atrage clienți în activitatea de consultanță de securitate dar, din experiența mea personală, am selectat cinci care și-au dovedit eficiența.



- 1. Prezența online** - aceasta este obligatorie astăzi mai mult ca oricând iar un website personal bine făcut și optimizat pentru motoarele de căutare alături de conturile profesionale din rețelele sociale Facebook, Twitter, Tumblr și mai ales LinkedIn la care mă voi referi mai jos, vor face, întotdeauna, diferența dintre voi și concurență.
- 2. Recomandări de la oameni care vă cunosc** - aici trebuie să fiți proactivi în ceea ce privește solicitarea de recomandări și să nu așteptați ca cineva să se ofere să facă acest lucru. Contactați clienții actuali și/sau trecuți mulțumiți de serviciile voastre pentru că ei poate acționa ca o sursă puternică de recomandări cu un mare impact asupra noilor, potențiali clienți.
- 3. Parteneriate cu persoane care au nevoie de ajutor pentru a-și servi clienții** - de exemplu, dacă oferiți servicii de evaluare a riscurilor căutați persoane care proiectează/instalează sisteme de securitate sau oferă servicii de pază.
- 4. Studii de caz care să vă prezinte munca** - metodologia mea "Security Management Solutions" se bazează în totalitate pe diverse studii de caz din propria mea activitate profesională și s-a dovedit foarte eficientă în a aduce noi clienți. Prezentați studii de caz despre activitatea voastră și oamenii vor înțelege mai bine ce anume oferiți prin serviciile voastre de consultanță.

- 5. LinkedIn** - cea mai mare rețea profesională de pe internet este și cel mai puternic instrument de afaceri din prezent iar în România a ajuns la peste 3 milioane de conturi. Puteți folosi LinkedIn pentru a vă conecta cu alți profesioniști, pentru a vă consolida relațiile profesionale dar și pentru a vă prezenta propria "poveste" profesională, experiența, educația, competențele și abilitățile. Serviciul LinkedIn este gratuit sau puteți alege un abonament plătit cu acces suplimentar la produsele și caracteristicile LinkedIn (marketing, recrutare, vânzări și învățare).



CONSULTANȚA DE SECURITATE

ETAPELE OFERTEI

"In essence, a business proposal is a sales pitch. It's important to understand that if your client asked for a proposal, they still haven't decided yet. You still haven't won. So you shouldn't be lazy or you'll probably lose this prospect to someone who's not."

(How to Write a Business Proposal That Helps You Close the Sale)

Ce trebuie să precizez este că pașii propuși de mine în scrierea unei oferte de consultanță de securitate nu sunt nici originali și nici unici așa că încurajez pe oricine să găsească alternativele care i se potrivesc și în care crede că ar putea avea succes în a încheia un contract de consultanță.

Acesta este un ghid despre scrierea unei oferte de consultanță de securitate cu precizarea că poate fi adaptat pentru orice alt tip de servicii de securitate.

1

Coperta

2

Declarația de principii

3

Introducerea (rezumatul)

4

Propunerea

5

Propunerea de abordare a evaluării securității

6

Rezultatul așteptat

7

Livrabil: Raportul de consultanță

8

Costuri, cheltuieli și condiții de plată

9

Anexe

CONSULTANȚA DE SECURITATE

ETAPELE OFERTEI

1 Coperta



O copertă pentru ofertă conține informațiile despre consultant, client, și data de referință. Posibilitățile de design sunt nelimitate.

2 Declarația de principii



Declarația de principii stă la baza serviciilor profesionale ale consultantului de securitate și prezintă angajamentul său față de clienți.

3 Introducerea (rezumatul)



Introducerea sau rezumatul este, practic, întregul proiect de consultanță rezumat pe o singură pagină sau chiar mai puțin.

Aceasta ar trebui să evidențieze, în general, problemele și provocările clientului dar și modul în care intenționați să le abordați și să le rezolvați.

Recomand ca în această secțiune să precizați cât timp este valabilă oferta prezentată.

4 Propunerea



Aceasta este partea din ofertă în care va trebui să fiți foarte exact în ceea ce veți spune potențialului client că veți face.

Nu lăsați loc de confuzii aici pentru că s-ar putea să aveți nevoie de acest document ca referință în cazul unor litigii.

CONSULTANȚA DE SECURITATE

ETAPELE OFERTEI

5

Propunerea de abordare a evaluării securității



Aceasta este, de fapt, abordarea pe care o propunem, în mod concret, conform cerințelor clientului. Înainte de a recomanda orice soluție de control al riscurilor, trebuie să stabilim, mai întâi, nevoile și/sau cerințele de securitate bazate pe riscurile identificate.

Exemplu: "IQS propune să analizeze riscurile potențiale cu care se confruntă ..., având în vedere actualul program de securitate ceea ce va duce la o înțelegere a cerințelor de securitate care vor forma baza dezvoltării unui plan cuprinzător de completare a programului de securitate ținând cont de recomandările din raportul final."

6

Rezultatul așteptat



Analiza atentă a amenințărilor, vulnerabilităților și riscurilor duce la descoperirea adevăratelor nevoi de securitate ale clientului, uneori cerințele sale fiind nerealiste sau chiar pot încălca legislația în vigoare.

Exemple de nevoi care pot decurge din acest proces:

- Furnizarea unui mediu sigur pentru personalul clientului.
- Protecția bunurilor și valorilor clientului față de acțiuni de furt, sabotaj, intrari neautorizate, distrugerii etc.

7

Livrabil: Raportul de consultanță



Raportul consultantului de securitate reflectă constatările și recomandările sale de securitate iar clientul trebuie să afle ce anume va conține acesta și pentru ce va fi plătit.

Este finalul muncii depuse pentru care a fost plătit. Calitatea muncii consultantului de securitate este egală cu calitatea raportului său final care va crește sau va scădea reputația sa profesională.

Charles A. Sennewald recomandă ca raportul consultantului de securitate să conțină șapte capitole:

1. Rezumatul executiv
2. Introducere
3. Domeniul de aplicare
4. Constatări
5. Concluzii
6. Recomandări
7. Atașamente

8

CONSULTANȚA DE SECURITATE

ETAPELE OFERTEI

“Taxele și cheltuielile au un impact critic asupra profesiei de consultant. În mod real, supraviețuirea unui consultant se referă la structura onorariilor. Dacă subestimezi plata pentru serviciile tale, marja redusă sau absența efectivă a profitului va duce în cele din urmă la o criză financiară. Cu toate acestea, dacă taxele dvs. sunt prea mari, clienții potențiali își pot permite doar o sumă limitată din serviciile dvs., iar rezultatul final este, din nou, o criză financiară.”

(Charles A. Sennewald)

8 Costuri, cheltuieli și condiții de plată



Prezentați clientului care sunt taxele și cheltuielile pe care e aveți și ce includ acestea. Specificați datele scadente, metodele de plată acceptate și termenele de plată.

Exemplu, dacă aveți nevoie de o plată în avans de 30%, specificați clar că nu veți începe să lucrați până când, clientul, nu a făcut această plată.

Concluzie: chiar dacă clientul, în urma discuțiilor pe care le-a avut cu consultantul și a agreat condițiile prezentate în ofertă a spus “da, să semnăm contractul”, afacerea nu s-a încheiat până nu au semnat ambele părți pe linia punctată.

9 Anexe



Contractul: puteți atașa o propunere de contract unde să treceți termenii și condițiile (condiții de plată, condiții de anulare, etc.).

Acordul de confidențialitate: acesta interzice în mod expres divulgarea sau utilizarea informațiilor primite de consultant fără permisiune.

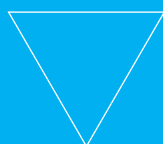
CV-ul consultantului de securitate: poate fi solicitat, în mod special, chiar de către beneficiar iar profesionalismul cu care este scris ar putea să facă diferența.

SURSE UTILIZATE:

- Security Consulting, by Charles A. Sennewald
- Becoming an Independent Security Consultant: A Practical Guide to Starting and Running a Successful Security Consulting Practice by Michael Silva
- Introduction to Security Consulting by William F. Blake
- Security Management Solutions by Ion Iordache
- Photo: arhiva proprie, <https://pixabay.com>, <https://www.pexels.com>

CONSULTANȚA DE SECURITATE

OFERTAREA



ION IORDACHE

www.ioniordache.com

www.rqmcert.ro

