



ALUMNA: DEYSI MONTERO CHABLE

ACTIVIDAD: INVESTIGACIÓN TIPO ENSAYO

MATERIA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

GRUPO: E

DOCENTE: ALBERTO DE JESÚS LÓPEZ

CONSULTORÍA EMPRESARIAL

En este presente ensayo hace referencia a la importancia de la consultoría empresarial, lo cual es un servicio profesional que tienen personas capacitadas para ayudar a las organizaciones para recomendar soluciones a sus problemas y así poder lograr sus objetivos. También tiene características fundamentales como servicio profesional, servicio consultivo, servicio independiente, servicio temporal y servicio comercial. El servicio de la consultoría no necesariamente tiene que resolver un problema, sino también puede solicitarse la ayuda para el desarrollo de un proyecto con el objeto de mejorar y asegurar la calidad de los resultados de una organización. También tiene procesos que ayuda a llevar a cabo la consultoría empresarial como es Alcanzar los fines y objetivos de la organización esto ayuda a los clientes a alcanzar sus metas empresariales, sociales o de otra índole. Esas metas pueden definirse de diversas formas: papel de dirección del sector, ventajas competitivas, satisfacción de los clientes, calidad total o productividad total, excelencia de la empresa, resolver los problemas gerenciales y empresariales Ayudar a los directores, gerentes y otros decisores a resolver problemas es quizá el objetivo mencionado con más frecuencia en la consultoría. Descubrir y evaluar nuevas oportunidades las empresas de consultoría como una fuente de información y de ideas valiosas que pueden dar lugar a un amplio conjunto de iniciativas, innovaciones y mejoras en cualquier sector o función de la empresa: en la promoción de nuevos mercados y productos; en la evaluación y utilización de tecnologías de avanzada. Mejorar el aprendizaje El efecto de aprendizaje de la consultoría es probablemente el más importante y duradero. Cualquier consultor que aspire a convertirse en un auténtico profesional debe aclarar su propia concepción de la ética y las normas que ha de respetar en su colaboración con los clientes. Esto se aplica por igual a los consultores externos o internos, así como a toda persona que intervenga a título de consultor, aunque no sea un consultor a tiempo completo. Las asociaciones de consultores pueden ayudar a sus miembros a elevar los niveles del servicio profesional de muchas maneras. Se dice que el licenciado en administración es apropiado para llevar a cabo las mejoras en la organización tiene por objeto de estudio a la organización, sus áreas, procesos y aplicación de recursos; enfocado principalmente dentro de las áreas funcionales de la misma: producción, finanzas, mercadotecnia y recursos humanos, estancándose solo para laborar dentro de la organización. La certificación del consultor la certificación debería aplicarse a individuos y no a empresas la certificación no puede garantizar sino la

aplicación de criterios generales y bastante elementales de admisión a la profesión; que no puede probar que el consultor sea idóneo para un trabajo determinado; y que, después de todo, la consultoría de empresas es un negocio en sí y que un consultor que pasa la prueba del mercado encontrando a un número suficiente de clientes no necesita ningún documento que certifique su competencia. La certificación no tiene que responder a ningún criterio. La licencia se puede retirar en casos de mala conducta. La concesión de licencias puede corresponder directamente a una autoridad estatal, o delegarse en una asociación de miembros, que actúa con la orientación y vigilancia de la administración pública. El proceso de consultoría se lleva a cabo entre dos socios: el consultor y su cliente. El cliente es quien ha resuelto pedir se le preste el servicio profesional de consultoría, expone algunas condiciones, entre ellas pusieran ser, el número de días en que se prestará el servicio y el monto de los honorarios diarios. La relación entre ambas partes, no es fácil de lograr. Para que sea efectiva, tanto los consultores como los clientes, deben de conocer a fondo todos los factores que están en juego en la situación a atender, tanto los humanos, como los administrativos y los técnicos, al igual que los posibles errores que se llegan a presentar durante el trabajo conjunto. Es importante que el consultor contacte a un cliente sobre el que tenga suficiente información para que pueda mostrarle que conoce el negocio, sus problemas, su mercado, a sus competidores y que, por ello, tiene algo muy concreto que ofrecer. Si se contacta de esta manera al cliente, el consultor puede llegar a tener mayores probabilidades de que se le contrate.

Conclusión

Es importante que las empresas tengan un servicio de consultoría ya que son personas capacitadas que ayudarían a resolver problemas que presentan las organizaciones y así poder lograr sus objetivos.