



Universidad del Sureste UDS

Nombre del alumno: José Artemio Morales Espinosa

Nombre del docente: Alfonzo Rodríguez Eréndira Myreille

Materia: Consultoría Empresarial

Nombre del trabajo: I Y 2 Cuadro Sinóptico

Cuatrimestre: 8

Carrera: Administración de empresas

Fecha / 13 de marzo del 2021

Generalidades de la consultoría

Consultoría

Una consultoría es un servicio de identificación e investigación de problemas relacionados con políticas, procedimientos

Y con métodos dentro de las organizaciones, con el fin de mejorar su funcionamiento a través del desarrollo y asistencia en la aplicación de acción apropiados.

Importancia de la consultoría

Actualmente se puede pedir a los consultores de empresas profesionales que ayuden a resolver cualquier tipo de problema de gestión en cualquier tipo y tamaño de organización

La consultoría tiene ventajas y limitaciones
Ayuda a mejorar los resultados obtenidos por la empresa solicitante.
Disponer de una serie de expertos en una o varias áreas.

Tipos de consultores.

Consultor externo: Aquel que es contratado por la organización para llevar a cabo el proceso o procesos necesarios que se requieren o por los que se contraten.

Consultor interno: persona o conjunto dentro de la empresa, pueden ser directivos o especialistas los cuales asumen funciones como: tomar datos, preparación de datos, soporte y documentación de entrevista

Características de la consultoría

Servicio profesional
Servicio consultivo
Servicio independiente

Servicio temporal
Servicio comercial

Papel del consultor

Defensor
Experto técnico
Capacitador educador
Colaborador en soluciones de problemas

Identificador de opciones
Especialista en proceso
estimulador

Proceso de consultoría

Proceso de consultoría

La consultoría de empresas proporciona las herramientas para analizar y entender de qué manera una empresa grande y poderosa

O bien mediana y pequeña, puede resurgir y empezar de nuevo desde una perspectiva y ordenada

Etapas de modelos de Wickham y Wickham

Contacto inicial
Decisión del trabajo en conjunto
Análisis preliminar
Propuestas formales

Diagnóstico, Análisis a profundidad,
Implementación, Entrega
Seguimiento.

Etapas de modelo de Kuber

Iniciación
Diagnostico
Planificación de medidas

Aplicación
Terminación

Diagnostico preliminar

Para iniciara una misión de consultor debe saber con exactitud que espera el cliente de él.

Muchas organizaciones insisten en hacer un examen interno exhaustivo del problema antes de adoptar la decisión de contratar a un consultor.

El objetivo del diagnóstico preliminar

Sigue más mismas normas y procedimientos básicos y utiliza las mismas técnicas analíticas que cualquier diagnóstico de un problema

El diagnostico incluye la reunión y el análisis de información sobre las actividades el rendimiento y las perspectivas del cliente.

Fuentes de información

Todo diagnostico se basa en la recolección de información relevante que deje entre ver el tipo de ayuda

Que el consultor puede llegar a proporcionar al cliente. El material publicado sobre la empresa, los registros contables, ventas, RRHH. Procesos, inventario