

**Nombre de alumnos:** Eduardo De La Cruz  
Gerónimo

**Nombre del profesor:** Victor Tadeo Cruz  
Recinos

**Nombre del trabajo:** cuadro sinoptico

**Materia:** Consultoría empresarial

**Grado:** 8vo cuatrimestre

**Grupo:** "D" Licenciatura en administración de  
empresas

Frontera Comalapa, Chiapas a 11 de abril del 2021.

# Planificación de la acción

La búsqueda de ideas sobre posibles soluciones

- \*El cliente espera que el consultor encuentre y recomiende la mejor solución al problema o sugiera la mejor manera de aprovechar una nueva oportunidad.
- \*La fase de planificación de la acción se inicia, por tanto, con la búsqueda de ideas e información sobre posibles soluciones al problema.

El objetivo

Consiste en descubrir todas las soluciones interesantes y factibles y someterlas a una evaluación preliminar antes de comenzar un trabajo de diseño y planificación detallado sobre una propuesta.

Establecimiento y evaluación de diversas ideas

Es preciso clasificar las nuevas Ideas, revisarlas, examinarlas y evaluarlas (verbigracia: muy interesante; interesante; Superficial; inútil; no clara).

- \*Análisis de diversas ideas Si en la selección preliminar de ideas se ha retenido más de una, el diseño Detallado, la elaboración de sistemas y el trabajo de planificación deben En teoría iniciarse con respecto a todas las ideas seleccionadas.
- \*Un enfoque gradual puede ayudar. Por ejemplo, el trabajo puede comenzar sobre dos o tres ideas, pero realizarse sólo hasta el nivel del pre proyecto o del plan esquemático.

Presentación de propuestas de medidas al cliente

Cuando el trabajo relativo a las propuestas de medidas y a la evaluación de las diversas posibilidades ha alcanzado una etapa avanzada, el consultor tiene que estudiar el tiempo y la forma de presentación al cliente.

- \*La presentación La mayor parte de los consultores prefieren hacer una presentación oral con el respaldo de todas las pruebas escritas y de cualquier material auxiliar audiovisual que sea necesario para apoyar su exposición.
- \*Planes de aplicación En las propuestas de medidas presentadas a los clientes suele faltar un elemento: un plan realista y factible de aplicación de las propuestas. El cliente recibe una descripción estática del nuevo proyecto o plan tal como debe ser cuando se aplique.

Aplicación

La aplicación, cuarta fase del proceso de consultaría, es la culminación de los esfuerzos conjuntos del consultor y del cliente.

Papel del consultor en la aplicación

- \*Como sabemos, la responsabilidad última de la aplicación incumbe al cliente. Es el cliente, no el consultor, el que adopta todas las decisiones de gestión y vela por que se pongan en práctica. Desde luego, es más fácil decirlo que hacerlo.
- \*Hallazgo de un arreglo adecuado La no participación del consultor en la aplicación a menudo refleja una falta de imaginación y flexibilidad por parte del consultor o del cliente.

Planificación y supervisión de la aplicación

- \*Un conjunto de propuestas relativas a la aplicación debe formar parte del plan de medidas presentado al cliente, por las razones explicadas en la sección 9.3. Antes de que comience la aplicación, se debe preparar un programa detallado de trabajo.
- \*Pasos que se han de dar La planificación de una campaña para presentar un nuevo método o sistema es otro ejemplo de la utilidad de las técnicas de planificación en cadena o de los gráficos de barras. El día elegido como «día de la aplicación» estará más exactamente determinado si se planifica de esa manera.

Capacitación y perfeccionamiento del personal del cliente

- \*Constitución del equipo de cooperación Quizá el método más interesante y eficaz, aunque el menos formalizado, es el perfeccionamiento del personal del cliente mediante la cooperación directa con el consultor en la solución del problema.
- \*Esto abarca a los miembros del personal que participan en la introducción y uso de la técnica (por ejemplo, medición de tiempos, control de la calidad estadística, determinación de los costos normales).