

PLANIFICACIÓN DE LA ACCIÓN
CONSULTORÍA EMPRESARIAL
C.P. VÍCTOR TADEO CRUZ RECINOS

PRESENTA EL ALUMNO:

JOSÉ ALBERTO HERRERA VAZQUEZ

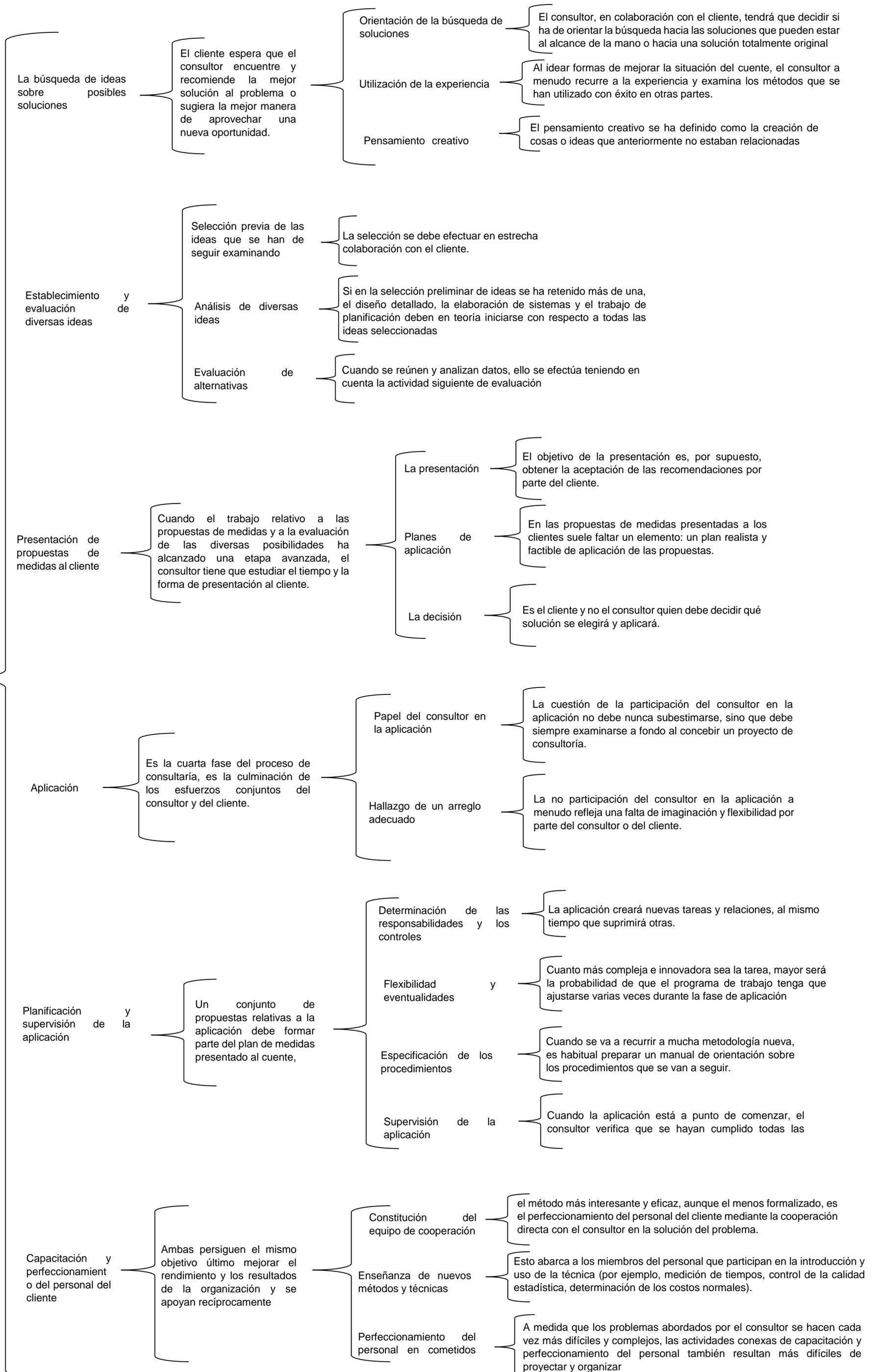
GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

8vo Cuatrimestre "D" LAE Semiescolarizado

Frontera Comalapa, Chiapas

11/Abril/2021

Planificación de la acción



Planificación de la acción

Algunas directrices tácticas para la introducción de cambios en los métodos de trabajo

El objetivo de las directrices es advertir al consultor acerca de lo que podría suceder y sugerirle en qué dirección se ha de buscar un remedio, sin proporcionar recetas universales para manejar cualquier situación

Mantenimiento y control de la nueva práctica

El mantenimiento y el control han de comenzar mientras el consultor se encuentra todavía en la organización cliente, pero deben continuar después de su marcha

Vuelta atrás

Un sistema de mantenimiento y control tiene que protegerse contra la simple vuelta atrás, que es probable se produzca mientras se siga recordando lo que se solía hacer antes del cambio

Procedimientos de control

Un sistema de control no se limita necesariamente al mantenimiento en el sentido estricto de conservar un plan en el mismo estado.

Terminación

Es lo que pone fin a toda tarea o proyecto una vez que su propósito se ha alcanzado y que la ayuda del consultor ya no se necesita

Momento oportuno para la retirada

Se tiene que elegir el momento correcto para retirarse porque una decisión errónea puede echar a perder una buena relación y poner en peligro el éxito del proyecto.

Planificación de la retirada

La cuestión de la retirada oportuna debe examinarse desde el comienzo del proceso de consultoría, cuando el consultor presenta el ciclo completo al cliente.

Retirada gradual

En muchas situaciones ésta puede ser la mejor solución tanto desde el punto de vista del cliente como del consultor.

Vigilancia de los indicios de retirada

Indican al consultor que el cliente desearía terminar el encargo

Evaluación

Es una parte sumamente esencial de la fase de terminación en cualquier proceso de consultoría.

Evaluación de los beneficios para el cliente

Los beneficios definen el cambio logrado, un cambio que debe considerarse como una mejora, como un nuevo valor añadido en la empresa del cliente

Evaluación del proceso de consultoría

Se basa en la hipótesis de que la eficacia del proceso influye fuertemente en los resultados de las tareas.

Instrumentos de evaluación

Se ha de dar prioridad al acopio y examen de datos seguros que permitan la medición y una evaluación cuantitativa

Seguimiento

El cliente y el consultor a menudo están de acuerdo en terminar un cometido particular sin suspender completamente su relación de trabajo.

Seguimiento de la aplicación

El propósito será examinar los progresos de la aplicación, ayudar a adoptar cualquier medida correctiva necesaria y descubrir si ya han surgido o no nuevos problemas.

Acuerdos de iguala

El cliente puede estar interesado en mantener una relación de trabajo más permanente con un consultor que le dio satisfacción.

Presentación del informe fina

Sea cual sea la modalidad de la presentación de informes provisionales, existe un informe final del cometido que se presenta en el momento en que el consultor se retira de la organización cliente.