



**Nombre de alumno: Yosuary Santizo  
Ramírez**

**Nombre del profesor: Víctor Tadeo  
CRUZ**

**Nombre del trabajo: Cuadro  
Sinóptico**

**PASIÓN POR EDUCAR**

**Materia: Consultoría Empresarial**

**Grado: 8vo cuatrimestre**

**Grupo: "D"**

Planificación de acción

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

Objetivo

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

Orientación de la búsqueda de soluciones

El principal factor que se ha de tomar en consideración es la índole del problema, en especial sus características técnicas

Utilización de la experiencia

El consultor a menudo recurre a la experiencia y examina los métodos que se han utilizado con éxito en otras partes, sobre la base del conocimiento derivado de diversas fuentes:

Establecimiento y evaluación de diversas ideas

Selección previa de las ideas que se han de seguir examinando

Análisis de diversas ideas

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.

Evaluación de alternativas

La evaluación de alternativas no es obviamente una actividad única que se ha de emprender de forma exclusiva en un momento concreto del cometido.

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

objetivo de la presentación

obtener la aceptación de las recomendaciones por parte del cliente. El grado de persuasión dependerá de muchos factores y debe preverse, prepararse y tenerse en cuenta en la presentación.

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