



Nombre de la Alumna: Dora Susana Buere Santis

Nombre de la Profesora: Myreille Eréndira Rodríguez Alfonso

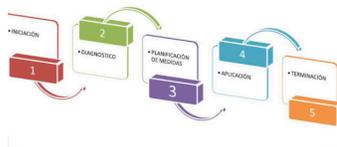
Nombre del Trabajo: Proceso de Consultoría

Materia: Consultoría Empresarial

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 8º Cuatrimestre

Grupo: Único



PROCESO DE CONSULTORÍA

ELEMENTOS FUNDAMENTALES DEL PROCESO DE CONSULTORÍA

Se lleva a cabo entre



Consultor

Cliente

También es llamado como

Métodos indirectos / Contacto en frío

Métodos Directos

Métodos Indirectos

CONTACTO INICIAL

Un contacto en frío puede despertar el interés del cliente y este retendrá quizá el nombre del consultor para el futuro.

En la mayor parte de los casos el cliente establecerá el primer contacto.

Contribuye dos prácticas



Algunos consultores de utilizar estudios gratuitos de diagnóstico.

Algunos clientes acopian un considerable volumen de información e ideas.

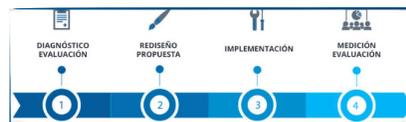


DIAGNÓSTICO PRELIMINAR

Antes de comenzar a planear el cometido y de poner un trabajo concreto al cliente, el consultor debe efectuar su propio diagnóstico independiente del problema.

Se conforma por:

- ★ Alcance del diagnóstico
- ★ Algunas pautas metodológicas
- ★ Fuentes de información



ESTRATEGIAS Y PLANIFICACIÓN DE LA TAREA

Elementos

- * Resumen de la identificación de problemas
- * Objetivos que se han de alcanzar y medidas que se han de adoptar
- * Fases del cometido y calendario
- * Definición de las funciones

Un aspecto fundamental de la concepción y planificación de una tarea consultiva consiste en elegir la estrategia para la asignación de tareas.



PRESENTACIÓN DE PROPUESTA AL CLIENTE

Facilita el estudio por el cliente y su evaluación de las diferentes propuestas recibidas de diversos consultores, la cual es una propuesta de venta importante.

Incluye

Sección de propuesta

Presentación de la propuesta

CONTRATO DE CONSULTORÍA

La fase inicial del proceso de consultoría ha quedado terminada con éxito si el consultor y el cliente conciertan un contrato.

