

Consultoria empresarial

01

01





2.1 Elementos fundamentales del proceso de consultoría

Este apartado trata uno de los aspectos más importantes para cualquier empresa de consultoría, conseguir clientes, se abordarán no sólo los métodos convencionales de comercialización y obtención de clientes, sino también algunos aspectos que pueden no ser tan obvios.

2.2 Contacto inicial

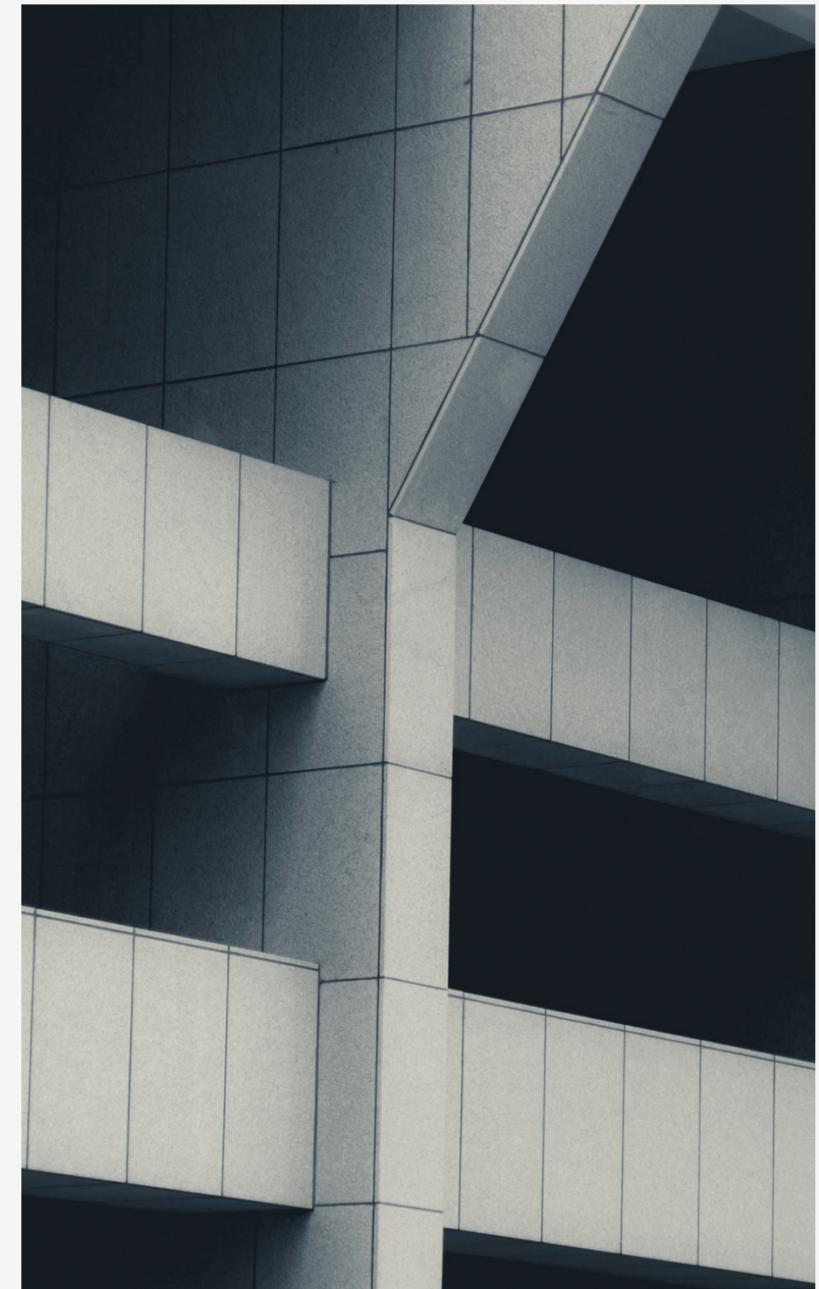
Un contacto en frío puede despertar el interés del cliente y éste retendrá quizá el nombre del consultor para el futuro. Es raro que un contacto en frío dé origen inmediatamente a la asignación de una tarea. Si el consultor contacta a un cliente sobre el que tiene suficiente información y puede mostrarle que conoce sus problemas e intenciones.



2.3 Diagnóstico preliminar

Para iniciar una misión de consultoría, el consultor debe saber con exactitud qué espera el cliente de él. Este es el motivo por el que, durante las reuniones iniciales, el consultor alienta al cliente a que diga lo más que pueda acerca de su percepción personal del problema que es necesario resolver y del trabajo que deberá realizar el consultor.

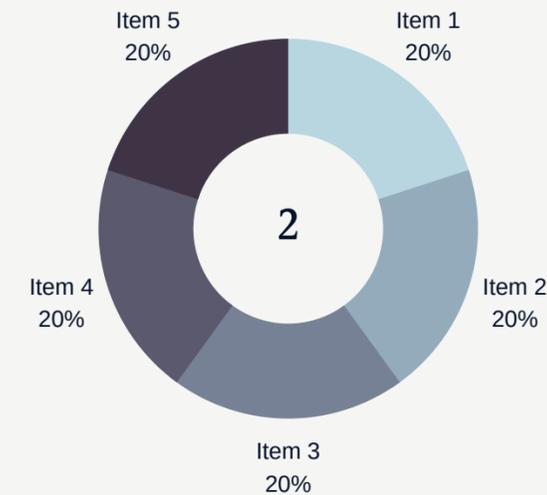
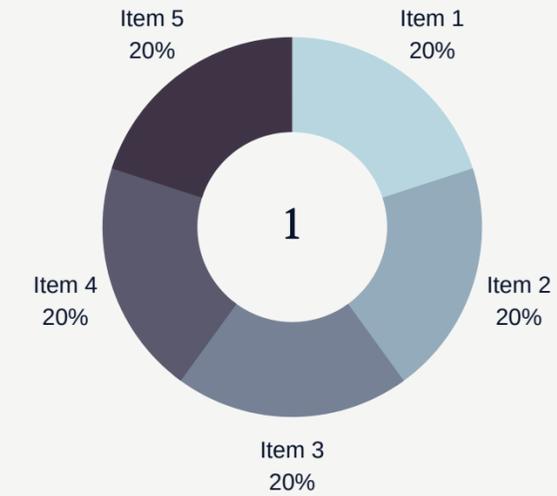
02



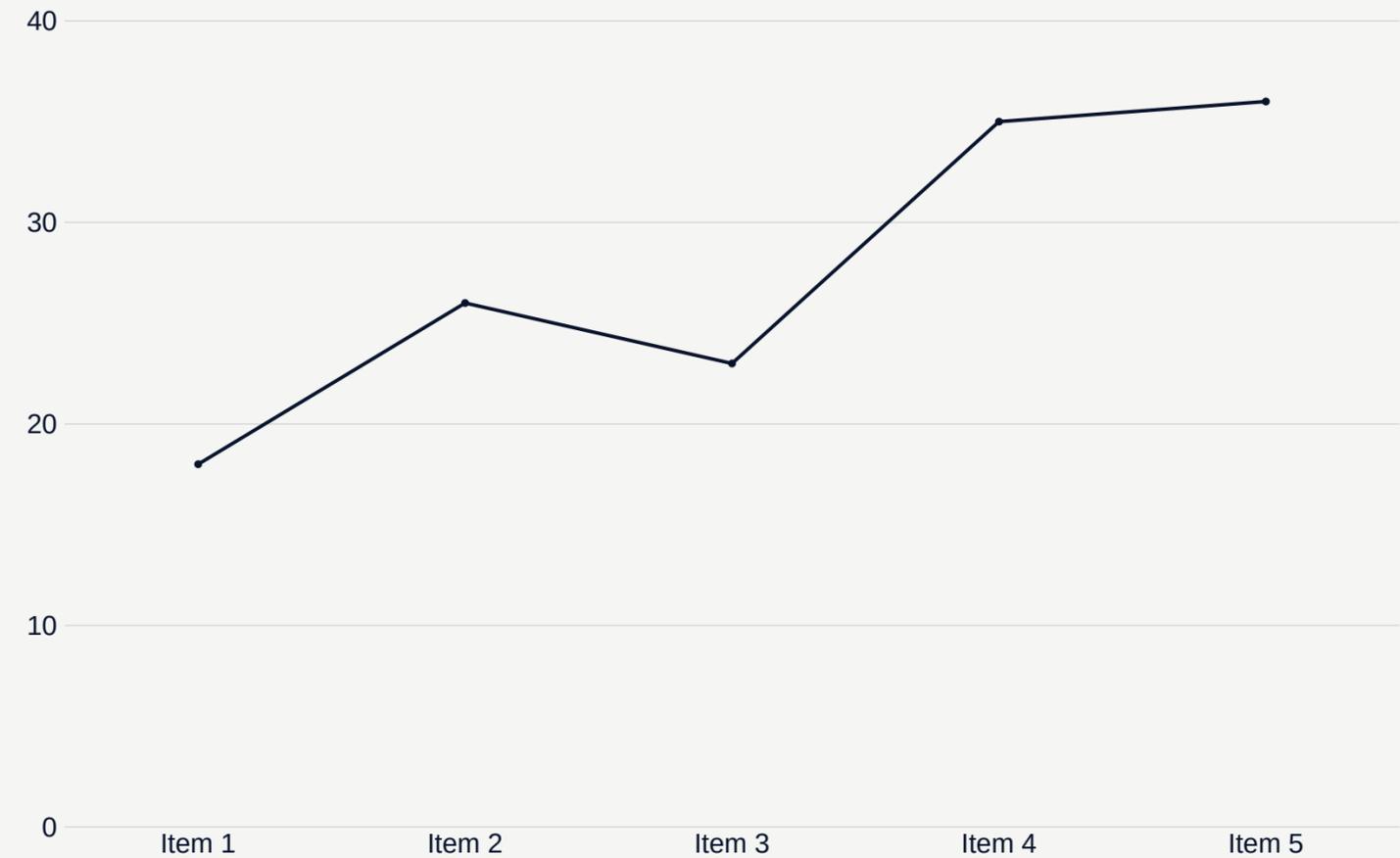
02

2.4 Estrategia y planificación de la tarea

- 1 EN LA PRÁCTICA, YA DESDE SU PRIMER CONTACTO CON EL CLIENTE EL CONSULTOR VIENE REFLEXIONANDO SOBRE EL ENFOQUE QUE SE HA DE ADOPTAR, PERO NO ADOPTA UNA DECISIÓN HASTA DESPUÉS DE CONOCER MEJOR LA SITUACIÓN. POR EJEMPLO, LA COOPERACIÓN DEL PERSONAL DEL CLIENTE DURANTE EL DIAGNÓSTICO PRELIMINAR DEL PROBLEMA MUESTRA LA MODALIDAD DE CONSULTORÍA.



2.5 Presentación de propuesta al cliente



Por regla general, el cometido propuesto se describirá en un documento que se somete a la decisión y aprobación del cliente. Ese documento puede tener diferentes nombres: informes sobre el estudio, propuesta técnica, documento de proyecto, plan de proyecto, propuesta de contrato, etc.



2.6 Contrato de consultoría

Se considera que la fase inicial del proceso de consultoría ha quedado terminada con éxito si el consultor y el cliente conciertan un contrato en el que acuerdan trabajar juntos en un cometido o proyecto.

Las prácticas contractuales consideradas normales y aconsejables dependen mucho del sistema jurídico y de las formas comerciales habituales de cada país.