



ADMINISTRACION Y ESTRATEGIA DE NEGOCIOS

ALUMNO: RAUL DE JESUS SANCHEZ ESCOBAR

PROFESORA: MYREILLE ERENDIRA RODRIGUEZ

MATERIA: CONSULTORIA EMPRESARIAL

8 CUATRIMESTRE

COMITAN DE DOMINGUEZ CHIAPAS

INTRODUCCION

Este trabajo tiene como finalidad ser mas objetivo con la finalización de la consultoría teniendo resultados mas específicos, sabiendo cual fue el beneficio de todo el proceso de la consultoría.

Para iniciar este trabajo, abordaremos el tema de la evaluación de resultados, el consultor demuestra la idonea y precisión de la evaluación preliminar, y la evaluación de otras soluciones, los informes deben concentrarse en los beneficios económicos, financieros y sociales que se han extraído de un rendimiento superior. No obstante, el informe debe describir asimismo las nuevas capacidades y los nuevos sistemas, oportunidades y comportamientos creados por la misión de consultoría y destacar su repercusión en el rendimiento superior. El consultor y el cliente deben ponerse de acuerdo sobre el grado de detalle y apertura que debe tener esta sección y qué cuestiones se deben examinar, pero no incluir en el informe final. Algunas organizaciones que recurren a consultores preparan informes internos sobre las tareas completadas. Además de información resumida, el informe incluye la evaluación del cliente del trabajo realizado y del método y rendimiento del consultor. Pese a ser muy útil, esta práctica no es muy común. Reporte de evaluación del sistema con relación a los términos del proyecto este documento se elabora al final del proyecto con el fin de hacer y presentar por escrito una evaluación de los resultados del sistema implantado haciendo una comparación de los resultados esperados contra los reales para tomar medidas que permitan hacer frente a las desviaciones encontradas. La evaluación es una parte sumamente esencial de la fase de terminación en cualquier proceso de consultoría. Sin una evaluación es imposible determinar si el cometido ha alcanzado sus objetivos y si los resultados obtenidos justifican los recursos utilizados, ni el cliente ni el consultor pueden sacar lecciones útiles de la tarea si no existe una evaluación, a evaluación puede ser la parte más delicada de la relación consultor cliente y quizá sea más cómodo evitarla, en particular si el cliente no está muy satisfecho con el desempeño del consultor.

Otro de los temas que se aborda en la antología es, de quien debe hacer la evaluación de final de la consultoría, y en ambas partes se llega al punto clave de que las dos personas deben de realizarlo, ya que así tendrán un análisis más eficaz dejando en claro si el consultor y el cliente han alcanzado los objetivos que esperaban. El cliente tiene, por supuesto, ciertos intereses y opiniones concretos. Está evaluando no sólo la tarea de consultoría, sino también al consultor y a su rendimiento. Si el cliente está deseoso de actuar mejor la próxima vez, hará también una autoevaluación, determinando su propio rendimiento técnico y gerencial en cooperación con el consultor, vigilando los progresos de la tarea y aplicando los consejos recibidos.

Un tema que de igual manera es importante y relevante es la evaluación de 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.

El cambio es la razón de ser de la consultoría de empresas. Si las diversas tareas de consultoría tienen alguna característica en común, es la de que contribuyen a la planificación y la aplicación de cambios en las organizaciones clientes. El cambio de la organización es uno de los objetivos fundamentales y generales de la consultoría.

