



PASIÓN POR EDUCAR

**Nombre de la alumna: Angélica Figueroa
García**

**Nombre del profesor: Myreille Eréndira
Rodríguez**

Nombre del trabajo: Supernota

Materia: Consultoría empresarial

Grado: 8vo Cuatrimestre

Grupo: Único

Comitán de Domínguez Chiapas a 12 de febrero del 2021.

Proceso de consultoría

Proporciona las herramientas para analizar y entender de qué manera una empresa grande y poderosa, o bien mediana y pequeña, puede resurgir y empezar de nuevo desde una perspectiva más objetiva y ordenada

ETAPAS DEL PROCESO DE CONSULTORÍA

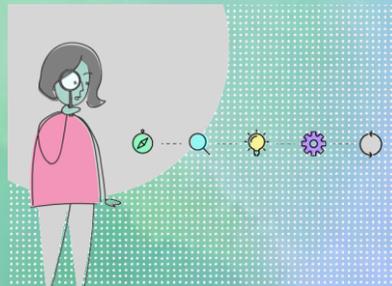
1. Iniciación o preparativos.
2. Diagnóstico.
3. Planificación de la acción.
4. Aplicación.
5. Terminación.



El proceso de consultoría se lleva a cabo entre dos socios: el consultor y su cliente

Diagnóstico preliminar

El consultor debe saber con exactitud qué espera el cliente de él



Presentación de propuesta al cliente

Se describirá en un documento que se somete a la decisión y aprobación del cliente



Contacto inicial

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



El consultor desea ser informado acerca del procedimiento de selección

Estrategia y planificación de la tarea

El consultor debe haber reunido y evaluado suficiente información para poder planificar su tarea



Contrato de consultoría

Las tres formas principales de concertar un contrato son el acuerdo verbal, la carta de acuerdo y el contrato escrito

