



ADMINISTRACIÓN Y ESTRATEGIA DE NEGOCIOS

MATERIA: CONSULTORIA EMPRESARIAL

ALUMNO: RAÚL SÁNCHEZ ESCOBAR

PROFESOR: MYREILLE ERENDIRA RODRIGUEZ

COMITAN DE DOMINGUEZ

Elementos fundamentales del proceso de consultoría

se lleva a cabo entre dos socios: el consultor y su cliente. El cliente es quien ha resuelto pedir se le preste el servicio profesional de consultoría, expone algunas condiciones, entre ellas pusieran ser



Contacto inicial

puede despertar el interés del cliente y éste retendrá quizá el nombre del consultor para el futuro



Diagnóstico preliminar

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.



Estrategia y planificación de la tarea

Los contactos iniciales más el diagnóstico preliminar, brindan la oportunidad de emitir conclusiones y hacer las propuestas pertinentes. La estrategia Son los Papeles que adoptarán el cliente y el consultor



Presentación de propuesta al cliente

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



contrato por consultoría

Es un tipo de contrato de servicios que utilizan las empresas de consultoría de ámbito internacional, mediante el que una de las partes («Consultor») establece las condiciones de su propuesta de servicios a la otra parte («Cliente»)

