



Universidad del Sureste

Lic. Administración y Estrategias de Negocios.  
8vo. Cuatrimestre "A"

Myreille Eréndira Rodríguez Alfonso

"Consultoría Empresarial"

Supernota

Leslie Yazmín Moreno Alvarado

Comitán, Chiapas al 5 de febrero del 2021

# Proceso de consultoría

## CONSULTORÍA



Servicio de asesoramiento profesional que ayuda a las organizaciones a alcanzar sus objetivos mediante la solución de los problemas de gestión.

### Elementos fundamentales:

- Exponer las condiciones
- Consultor externo a la empresa
- Intercambio de información necesaria y suficiente
- Informar de todo el proceso



Consultor

Cliente

### Socios:

### Contacto inicial

### MÉTODOS DE CONTACTO INICIAL

- Correo electrónico
- Correo postal
- Llamada telefónica
- Publicidad
- Buena reputación
- Recomendaciones
- Buena fama
- Clientes anteriores



Esta parte del proceso es muy importante, ya que de este depende mucho si el cliente contrata al consultor



Directos

Indirectos

### ¡ DATO CURIOSO !

El cliente siempre tendrá una razón para hablar con un consultor en particular...



### ¿QUÉ ES EL DIAGNÓSTICO PRELIMINAR?



Es un análisis general que el consultor hace a la empresa para ir sacando alternativas de cual es el problema y así pueda sacar soluciones

### Fuentes de información...

- Material pública de la empresa
- Registros
- Observaciones directas
- Entrevistas y visitas locales



### Puntos importantes...

- El diagnóstico dura como 4 días para realizarlo
- De lo general a lo particular
- Relación con lo que el cliente ya le mencionó



### Estrategia y planificación

Es realizada una vez teniendo el diagnóstico preliminar, y de este parte el planteamiento que el consultor le propone al cliente, junto con las estrategias que ayudaran a encontrar una solución

Resumen de la identificación del problema



### ELEMENTOS

Objetivos que se han de alcanzar y medida que se han de adaptar



Fases del contenido y calendario



Definición de las funciones



### LA PRESENTACIÓN DE PROPUESTA AL CLIENTE ...



En esta parte del proceso es básicamente la entrega del documento que el consultor le hace al cliente con las propuestas y alternativas que tiene para las soluciones a los problemas

### Secciones de la propuesta

Sección técnica



Sección relativa al persona



Sección alternativa a los antecedentes del consultor



Sección de las condiciones financieras y de otra índole



### Y por último esta el CONTRATO DE CONSULTORÍA



Acuerdo verbal



Carta de acuerdo



Contrato escrito

Significando el final del trabajo de consultoría, es decir, se que ha culminado con éxito si el consultor y el cliente conciertan un contrato