



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Título: **SEGUIMIENTO DE LA CONSULTORÍA**

ALUMNO: ALEJANDRO LÓPEZ MARTÍNEZ

MATERIA: CONSULTORÍA EMPRESARIAL

GRADO: 8ª CUATRIMESTRE

ASESOR: Myreille Erendira Rodriguez.

Comitán de Domínguez, a 8 de abril de 2021

SEGUIMIENTO DE LA CONSULTORÍA

Hablar del seguimiento de la consultoría, se debe de tomar en cuenta que es importante conocer y saber quién actúa, cuál es el proceso, qué instrumentos son necesarios, los beneficios para el cliente y los resultados de ella. Todo el impacto que esto traerá para el cliente ya que obtendrá muchos beneficios tales como nuevas capacidades, oportunidades entre otras. Esto también conlleva a que es necesaria una buena organización para obtener buenos resultados, la importancia de la comunicación es vital para ambas partes y así poder evitar o tener un control ante los conflictos evitando malos entendidos y en algún momento tener enemigos. Hacer un seguimiento es todo un proceso metodológico ya que se tiene que tener una estructura, técnicas, pasos a seguir para poder llegar a esos resultados deseados. En el seguimiento de la consultoría el cliente y consultor están de acuerdo en terminar un trabajo específico.

La eficiencia de una evaluación es parte fundamental de este proceso, llevar a cabo todos los pasos para lograr los objetivos son importantes con esto el cliente y consultor sabrán si se podrá considerar un éxito. La evaluación se concentrará en dos aspectos fundamentales de la tarea: los beneficios para el cliente y el proceso de consultoría. El reporte de la evaluación se elabora al final del proyecto el cual se presenta por escrito con el fin de revelar los resultados realizando una comparación de los resultados con las expectativas que se habían generado con el fin de enfrentar todo aquello que pueda desviar el proyecto a otros resultados. La evaluación es parte esencial para la terminación de cualquier proceso de consultoría, sin ella no se puede determinar cuál es el alcance que se ha obtenido, si los objetivos fueron cumplidos y si todo tienen justificación.

Al evaluar se van conociendo todo lo que se ha logrado a lo largo del camino que conlleva a una mejora, se definen las acciones a tomar para responder si se logró la finalidad, los beneficios que el cliente obtiene, cómo fue todo el proceso si hubo algún resultado no esperado. El proceso de la consultoría es algo de suma importancia ya que se basa en una hipótesis de todo lo que puede pasar o como se puede ir tornando el proceso que al final se sabe que todo influye en el resultado final, por eso la importancia de la comunicación consultor-cliente ya que si se llega a tomar o elegir algún método o estilo de consulta este debe de

proponerle al cliente que es lo que se desarrolla durante el cometido y explicar que esto puede llevar al resultado esperado.

Las partes principales del proceso de consultoría son las siguientes; el contrato es necesario para tener una formalidad entre las dos partes y así tener o analizar cómo será el inicio de la relación, en el cual se deben establecer todos los acuerdos que sean necesarios. Es importante también aclarar que recursos se proporcionan para la consultoría, la creación de un plan es necesario para en el camino poder corregir o modificar los puntos al objetivo.

Es claro que para relajar una evaluación lleva una metodología, pero también existen los instrumentos que permiten y facilitan realizar los métodos entre ellas se encuentra la entrevistas que esta tiene que tener un cuestionario con una serie de preguntas bien estructuradas, conversaciones con personal directivo de la empresa cliente, visitas de seguimiento también algún tipo de reunión o debate en el que se creara una conversación con el cliente cada uno dado su punto de vista y aclarando diversas dudas. En esto el cliente puede poner cualquier tipo de acuerdo u política.

En la consultoría se pueden obtener múltiples beneficios que el cliente puede obtener las nuevas capacidades que este puede obtener ya que tendrá herramientas para solucionar otros problemas, puede generar cambios una mejor comunicación tendrá más interés en innovar y tener mayor competencia y propia decisión. La generación de nuevos sistemas de gestión calidad, comercialización, mantenimientos esto son de los beneficios y se consideran como resultados operacionales. La empresa puede llegar a nuevos alcances, nuevas relaciones comerciales, alianzas o estrategias para que esta tenga un mejor futuro. El descubrimiento de nuevos mercados es uno de los alcances que se pueden tener. Una nueva perspectiva de las cosas para ampliar las relaciones entre la dirección y el resto del equipo. El rendimiento es el objetivo primordial ver que tanto es el alcance obtenido para evaluar y mostrar los beneficios.

La consultoría tiene un fin el cual es el cambio de la empresa, con la planificación y la ampliación de la organización, al formar parte de un proceso de desarrollo ahí empiezan los cambios, exigencias y oportunidades, en si crean un cambio en el exterior, creando o produciendo nuevos productos, servicios probando nuevas tecnologías y lograr una transformación total, al ver las necesidades de la sociedad. El cambio en las personas es un poco más difícil porque cada una tienen sus propias ideas y maneras de pensar y puede ser un

poco difícil querer cambiar esas cosas, teniendo un objetivo en común y capacitando el personal, explicando bien los objetivos y todo lo que se quiere lograr.

En conclusión, al realizar una consultoría conlleva a múltiples beneficios para el cliente nuevos alcances, nuevos conocimientos, más expansión de la empresa o servicio, mejor trato y mejores relaciones entre personal, equipo incluso los clientes, para realizar la consultoría se tiene que realizar de una manera correcta, con una metodología, con buena comunicación entre consultor y cliente para poder llegar a los objetivos y así poder tener un buen trato entre ellos, buenos elementos y recursos.