



**Nombre del alumno: DANIELA DIAZ
LOBOS**

**Nombre del profesor: MYREILLE
RODRIGUEZ**

Nombre del trabajo: SUPER NOTA

Materia: CONSULTORIA EMPRESARIAL

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: OCTAVO CUATRIMESTRE

Comitán de Domínguez Chiapas a 10 de febrero de 2021.

UNIDAD 2

PROCESO DE CONSULTORIA



Es una actividad conjunta del consultor y del cliente destinada a resolver problema concreto y a aplicar los cambios deseados en la organización del cliente.

Este proceso tiene un comienzo (se establece la relación y se inicia el trabajo) y un fin (la partida del consultor).

CONTACTO INICIAL

El contacto inicial es el primer paso de una venta y la atención al cliente, ya sea ventas de productos o de servicios vanos, y es una de las partes más cruciales que determinará cuál será el resultado final.



DIAGNOSTICO PRELIMINAR



El consultor debe saber con exactitud que espera el cliente de él. Este 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 PLANIFICACION DE LA TAREA

ELEMENTOS DE LA PLANIFICACION DEL COMETIDO:

- Resumen de la identificación del problema
- Objetivos que se han de alcanzar y medidas que se han de adoptar
- Fases del cometido y calendario
- Definición de las funciones.



PRESENTACION DE PROPUESTA AL CLIENTE



Este documento puede tener diferentes nombres: informes sobre el estudio, propuesta técnica, documento de proyecto, plan de proyecto y propuesta de contrato. Algunos clientes exigen que el consultor presente las propuestas en una forma predeterminada.

CONTRATO DE CONSULTORIA

Quando se admiten diversas formas de contrato, la elección de uno o más dependerá de la política y el criterio de la organización consultiva con respecto a cuál es la manera más eficaz de tratar con cada cliente particular.

