

# CONSULTORÍA EMPRESARIAL

UDS

AUTOR: CARLOS DANIEL RODRÍGUEZ GALINDO

DOCENTE: RODRIGUEZ ALFONZO MYREILLE ERENDIRA

# PROCESO DE CONSULTORÍA



## ELEMENTOS FUNDAMENTALES

El proceso de consultoría se lleva a cabo entre dos partes: El Consultor y El Cliente. La relación entre ambas partes, no es fácil de lograr, Para ello el consultor recurre a métodos para el contacto.

## CONTACTO INICIAL

Se genera cuando el consultor ofrece sus servicios sin que el cliente los haya solicitado. Un contacto frío que puede despertar el interés del cliente y por ende, este retendrá el nombre del consultor para futuro.



## DIAGNÓSTICO PRELIMINAR

El diagnostico preliminar permite entender los problemas del cliente, con el objetivo de definir y planificar una misión o proyecto de consultoría que produzca resoluciones y mediadas para resolver los problemas

## ESTRATEGIA Y PLANIFICACIÓN DE LA TAREA

Durante sus contactos iniciales con el cliente y el diagnostico preliminar del problema, el consultor debe otorgar al cliente las conclusiones sobre el problema y las propuestas que sugiere



## PRESENTACIÓN DE PROPUESTA AL CLIENTE

No basta con que el consultor tenga una idea clara de cómo ejecutar la tarea para conseguir un éxito total; debe poder describir esa idea por escrito de manera que resulte clara de entender para otras personas.

## CONTRATO DE CONSULTORÍA

Se considera que la fase inicial del proceso de consultoría ha quedado terminada con éxito si el consultor y el cliente conciertan un contrato en el que acuerdan trabajar juntos en un cometido o proyecto.



LA CONSULTORÍA DE EMPRESAS 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.