



Nombre del alumno: Roblero Vázquez Paulo Sergio

Nombre del profesor: Myreille Erendira Rodríguez

Nombre del trabajo: Cuadro Sinóptico

Materia: Consultoría Empresarial

Grado: 8vo

Grupo: A-13 Administración Y Estrategias de negocios

Comitán de Domínguez Chiapas a 4 de febrero del 2022

Proceso de consultoría

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, el número de días en que se prestará el servicio y el monto de los honorarios diarios

Una vez que el tiempo convenido es definido, el cliente contará con que el consultor aportará sus conocimientos técnicos y, es de suponer, que el poner en práctica dichos conocimientos para resolver una situación deberá de resultar fácil.

Es lógico presumir que ambos (cliente y consultor) están conformes lograr el mismo objetivo. Pero la realidad se impone.

La relación entre ambas partes, no es fácil de lograr. Para que sea efectiva, tanto los consultores como los clientes, deben de conocer a fondo todos los factores que están en juego en la situación a atender, tanto los humanos, como los administrativos y los técnicos, al igual que los posibles errores que se llegan a presentar durante el trabajo conjunto

los aspectos más importantes para cualquier empresa de consultoría, conseguir clientes, se abordarán no sólo los métodos convencionales de comercialización y obtención de clientes, sino también algunos aspectos que pueden no ser tan obvios.

Llamamos a estos "métodos indirectos" o "contacto en frío", y puede llegar a despertar el interés del cliente y éste posiblemente retendrá el nombre del consultor para el futuro.

esta fase inicial es en donde el consultor debe lograr hacer ver al cliente que el trabajo de consultoría requiere de colaboración entre las dos partes, explicándole los beneficios de la colaboración en este proceso.

Contacto inicial

Un contacto en frío puede despertar el interés del cliente y éste retendrá quizá el nombre del consultor para el futuro

Si el consultor contacta a un cliente sobre el que tiene suficiente información y puede mostrarle que conoce sus problemas e intenciones y que tiene algo muy a propósito que ofrecer, las posibilidades de que esa iniciativa conduzca a la asignación de una tarea aumentan de forma considerable

En la mayor parte de los casos, el cliente establecerá el primer contacto. Esto implica que capta la existencia de algunos problemas de gestión en su organización y la necesidad de contar con un asesoramiento independiente y por algún motivo decide recurrir a un consultor de empresas.

las actividades que siguen a la primera reunión. Si el cliente está dispuesto a acceder a que se efectúe un diagnóstico preliminar del problema, el examen puede pasar a ocuparse de las disposiciones relativas a ese diagnóstico y abarcar:

- El alcance y objetivo de un diagnóstico preliminar.
- Los registros y la información que se han de poner a disposición
- A quién se debe ver y cuándo
- Cómo presentar al consultor.
- Las actitudes del personal con relación a los asuntos que se han de estudiar.
- Cuándo se ha de concluir el diagnóstico preliminar y cómo se han de presentar las propuestas al cliente.
- La remuneración por el diagnóstico

En lo que respecta al pago por el diagnóstico o estudio preliminar, la práctica imperante consiste en no cobrar un diagnóstico muy corto (digamos de uno o dos días) que el consultor necesita para preparar una propuesta para el cliente

Diagnóstico preliminar

el consultor debe saber con exactitud qué 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

no existe garantía alguna de que la percepción y descripción del cliente del problema sean correctas y de que el consultor reciba una información completa e imparcial. Antes de comenzar a planificar el cometido y de proponer un trabajo concreto al cliente, el consultor debe efectuar su propio diagnóstico independiente del problema

Alcance del diagnóstico

El objetivo del diagnóstico preliminar del problema no consiste en proponer medidas para resolverlo, sino en definir y planificar una misión o proyecto de consultoría que produzca ese efecto

Algunas pautas metodológicas

El diagnóstico preliminar de los problemas sigue las mismas normas y procedimientos básicos y utiliza las mismas técnicas analíticas que cualquier diagnóstico de un problema

Proceso de consultoría

Fuentes de información

Todo buen diagnóstico se basa en la rápida recolección de información relevante que deje entre ver el tipo de ayuda que el consultor puede llegar a proporcionar al cliente.

Las entrevistas a profundidad, no entran en esta etapa, tampoco las actividades ni la observación de las rutinas y acciones que llevan a cabo los miembros de la empresa cliente a través de su cadena productiva.