



Nombre del alumno: Julia Rodriguez Bustos

Nombre del profesor:

Myreille Erendira Rodriguez Alfonzo

Nombre del trabajo: Súper Nota

Materia: Consultoría Empresarial

Grado: 8vo. Cuatrimestre

Grupo: A

Comitán de Domínguez, Chiapas a 26 de febrero de 2022.

APLICACIÓN DE LA CONSULTORÍA

• La aplicación, cuarta fase del proceso de consultoría, es la culminación de los esfuerzos conjuntos del consultor y del cliente.

• Aplicar cambios que son mejoras reales desde el punto de vista del cliente es el objetivo fundamental de cualquier tarea de consultoría.

• El consultor desea también ver que sus propuestas no sólo son bien recibidas en reuniones con el cliente, sino puestas en práctica con buenos resultados.



- Para que un nuevo plan sobreviva y produzca más beneficios que costos, tiene que estar protegido contra varios peligros más o menos naturales. El mantenimiento y el control han de comenzar mientras el consultor se encuentra todavía en la organización cliente, pero deben continuar después de su marcha.

- Un sistema de mantenimiento y control tiene que protegerse contra la simple vuelta atrás, que es probable se produzca mientras se siga recordando lo que se solía hacer antes del cambio. Por ejemplo:

- **Papeleo.** Cuando se instala un nuevo procedimiento de documentación, las existencias de los antiguos formularios se destruyen.

- **Normas de funcionamiento.** El mantenimiento de las normas de trabajo de una fábrica exige una vigilancia análoga.

- **Diseños.** En una oficina de diseños industriales, hacer un nuevo diseño de una pieza no debe ser más fácil que descubrir si se puede utilizar una pieza existente.



Determinación del tipo de consultoría.

El principal factor que se ha de tomar en consideración es la índole del problema, en especial:

- **Sus características técnicas** (esfera funcional: técnicas o métodos que se han de modificar).

- **Complejidad** (aspectos técnicos, financieros, humanos y de otra índole de la gestión involucrados; importancia para la organización cliente; necesidad de respetar las normas técnicas sectoriales).

- **Grado de novedad** (si el consultor y el cliente están familiarizados con el problema; si es preciso elaborar una solución completamente nueva o si se puede aplicar una solución conocida con o sin adaptación).

El consultor, en colaboración con el cliente, tendrá que decidir si ha de orientar la búsqueda hacia las soluciones que pueden estar al alcance de la mano o hacia una solución totalmente original.

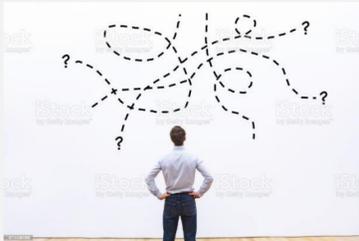
Presentación de informes.

Antes y durante el cometido el cliente ha recibido varios informes del consultor:

- ♣ El informe en el que se propone el cometido, basado en un rápido estudio de diagnóstico (preliminar)

- ♣ Informes sobre la marcha del trabajo

- ♣ Informes y documentación vinculados con la presentación de propuestas para que el cliente adopte una decisión antes de pasar a la fase de aplicación.



Elaboración del plan de trabajo.

La responsabilidad última de la aplicación incumbe al cliente. Es el cliente, no el consultor, el que adopta todas las decisiones de gestión y vela por que se pongan en práctica.

El consultor no tiene que participar en la aplicación:

- Si el problema es relativamente sencillo y no se prevé que la aplicación plantee dificultades técnicas o de otra índole.

- Si el trabajo conjunto durante las fases de diagnóstico y de planificación de las medidas muestra que el cliente ha adquirido una buena comprensión del problema y una capacidad para ocuparse de la aplicación sin más asistencia.

Los arreglos que se indican a continuación pueden contribuir a que el consultor participe en la aplicación sin imponer una carga elevada al cliente:

- Sólo un consultor permanecerá durante toda la fase de aplicación.
- El consultor se ocupará únicamente de las tareas más difíciles de la fase de aplicación, dejando todo el resto del trabajo al cliente.

El consultor visitará al cliente con periodicidad, o en momentos convenidos durante la fase de aplicación.

- El consultor estará a disposición para intervenir sólo a petición especial del cliente.

Contenido del plan de trabajo.

El formato del plan de trabajo deberá constar de las siguientes partes:

1. **Introducción.** En donde se manifiesta de manera clara y precisa el contenido del documento.
2. **Objetivos del trabajo,** constituido a su vez por dos partes, el objetivo o los objetivos generales, así como los específicos.
3. **Alcance.**
4. **Metodología de trabajo,** se enmarca la forma de trabajo que se aplicará para el proceso de mejora.
5. **Resultados programados por alcanzar**
6. **Anexos**
7. **Modificaciones** (de ser necesarias)



Cierre de consultoría.

La terminación es la quinta y última fase del proceso de consultoría. Se ha de poner fin a toda tarea o proyecto una vez que su propósito se ha alcanzado y que la ayuda del consultor ya no se necesita.

La terminación se refiere a dos aspectos importantes del proceso de consultoría: el trabajo para el que se llamó al consultor y la relación consultor-cliente.

En primer lugar, la retirada del consultor significa que el trabajo en el que ha participado:

- Ha quedado completado.
- Se interrumpirá.
- Se proseguirá, pero sin la ayuda del consultor.

Momento oportuno para la retirada.

Elegir el momento justo para retirarse es a menudo difícil, pero una decisión errónea puede echar a perder una buena relación y poner en peligro el éxito del proyecto.

Algunas tareas se terminan demasiado pronto. Tal sucede si:

- El trabajo del consultor con respecto al proyecto no ha podido completarse.
- El cliente sobreestima su capacidad para acabar el proyecto sin haber sido suficientemente capacitado para ello.
- El presupuesto del cliente no permite que la tarea se termine; • el consultor tiene prisa por empezar otro trabajo.

También son frecuentes los casos de tareas que acaban más tarde de lo necesario. Esto sucede si:

- El consultor inicia un proyecto técnicamente difícil sin asegurarse de que el cliente tiene una adecuada capacitación para sustituirlo
- El trabajo está vagamente definido y se descubren nuevos problemas en el curso del cometido.
- El consultor trata de permanecer más tiempo del necesario.

Para evitar estas situaciones, la cuestión de la retirada oportuna debe examinarse desde el comienzo del proceso de consultoría, cuando el consultor presenta el ciclo completo al cliente.

Implementación de la consultoría.

Un conjunto de propuestas relativas a la aplicación debe formar parte del plan de medidas presentado al cliente, antes de que comience la aplicación, se debe preparar un programa detallado de trabajo.

Supervisión de acciones.

Cuando la aplicación está a punto de comenzar, el consultor verifica que se hayan cumplido todas las condiciones y todos los requisitos previos.

Un elemento común en las misiones de consultoría es la capacitación del personal del cliente en técnicas concretas. Puede que haya que capacitar a varias personas. Son posibles diversos métodos, entre ellos los siguientes:

- Capacitación en el servicio por el consultor.
- Capacitación en la empresa de formadores por el consultor.
- Capacitación de grupos experimentales cuyos miembros capacitarán luego al personal restante.
- Cursos regulares de capacitación en la empresa
- Participación de miembros del personal seleccionados en cursos de capacitación externos.
- Programas de reconocimiento para quienes no participan directamente pero deben ser informados.

