



**Nombre del alumno: LIMBERG  
ALBORES MONTOYA**

**Nombre del profesor: MYREILLE  
RODRIGUEZ ALFONSO**

**Nombre del trabajo: MAPA  
CONCEPTUAL UNIDAD 2**

**Materia: CONSULTORIA FINANCIERA**

**Grado: 8vo. CUATRIMESTRE**

**Grupo: LAEN**

## Unidad 2 Proceso de consultoría

### 2.1 Elementos fundamentales del proceso de consultoría

El proceso de consultoría se lleva a cabo entre dos socios: el consultor y su cliente.

Una vez que el tiempo convenido es definido, el cliente contará con que el consultor aportará sus conocimientos técnicos

El consultor debe estimular al cliente a que lleve la voz cantante; el cliente debe hablar de su empresa, sus dificultades, esperanzas y expectativas.

### 2.2 Contacto inicial

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

Se da un caso especial cuando las autoridades públicas u otras organizaciones anuncian públicamente su intención de llevar a cabo un proyecto de consultoría e invitan a los consultores a manifestar su interés o a presentar propuestas.

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.

### 2.3 Diagnóstico preliminar

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.

#### 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.

#### 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.