



**Nombre del Alumno: Moises Eduardo Villatoro Lopez**  
**Parcial: IV**

**Nombre de la Materia: Consultoría empresarial**  
**Nombre del profesor: Lucero del Carmen Garcia Hernandez**  
**Nombre de la Licenciatura: Administracion de empresas**  
**Cuatrimestre: 8vo**



**CAMBIO Y TENDENCIAS DE INNOVACION**

**Los cambios de la organización**

Las organizaciones no cambian por cambiar, pero como forman parte de un proceso más amplio de desarrollo y tienen que reaccionar ante los nuevos cambios, trabas, exigencias y oportunidades del medio ambiente

**Cambios en las personas**

Diferentes personas cambian de distintas maneras y cada persona tiene múltiples características propias que influyen en su deseo y capacidad de cambiar. La influencia de la cultura en la que un individuo ha vivido y con la que ha crecido es trascendental.

En el informe final se incluye una evaluación de los beneficios si ello es práctico, es decir, si el consultor va a dejar al cliente después de un período de aplicación que desemboca en la evaluación

**EVALUACIÓN DE RESULTADOS**

Al presentar los beneficios, los informes deben concentrarse en los beneficios económicos, financieros y sociales mensurables que se han extraído o se extraerán de un rendimiento superior

Además del informe final al cliente, los consultores compilan un informe de referencia y evaluación de la misión para su propia organización

**EVALUACIÓN DEL PROCESO DE CONSULTORIA**

La evaluación del proceso de consultoría se basa en la hipótesis de que la eficacia del proceso influye fuertemente en los resultados de las tareas.

**UNIDAD IV  
SEGUIMIENTO DE  
LA CONSULTORIA**

**IMPACTO DE ACCIONES**

LAS PRINCIPALES DIMENSIONES DEL PROCESO DE CONSULTORIA

En tareas típicas de consultoría de empresas existen seis clases de beneficios o resultados que se pueden medir en los impactos verdaderamente importantes e influyentes sobre la organización

- El diseño del cometido (el contrato).
- Cantidad y calidad de los insumos.
- La modalidad (estilo) de consultoría utilizada.
- La gestión del cometido por el consultor y el cliente.

- NUEVAS CAPACIDADES.
- NUEVOS SISTEMAS
- NUEVAS RELACIONES
- NUEVAS OPORTUNIDADES
- NUEVO COMPORTAMIENTO
- NUEVO RENDIMIENTO.