



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

Parcial: 2

**Nombre de la Materia: Consultoría
empresarial**

**Nombre del profesor: Lucero del Carmen
Garcia Hernandez**

**Nombre de la Licenciatura:
Administración**

Cuatrimestre: 8vo

Supernota

Aplicación de la consultoría



La aplicación, cuarta fase del proceso de consultoría, es la culminación de los esfuerzos conjuntos del consultor y del cliente. Si no hay aplicación, el proceso de consultoría no puede considerarse completado. Esta es la situación, si el cliente no acepta las propuestas del consultor presentadas al

final de la fase de planificación de las medidas.

3.1 Determinación del tipo de consultoría

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.



Al idear formas de mejorar la situación del cliente, el consultor a menudo recurre a la experiencia y examina los métodos que se han utilizado con éxito en otras partes

- Los cometidos y los clientes anteriores.
- Los archivos y la documentación de la organización del consultor.
- Los colegas de su organización que han trabajado en condiciones análogas.
- La documentación profesional (con inclusión de revistas, libros, informes sobre estudios, etc.).
- Los fabricantes de equipos y los productores de programas de informática que hayan aportado mejoras y que se estén esforzando por conseguirlas.
- El personal de otros departamentos de la organización cliente, que puede tener conocimientos de un proceso particular.
- Las organizaciones que están dispuestas a comunicar su experiencia.

3.2 Elaboración del plan de trabajo



El plan o proyecto presentado por el consultor es un modelo de condiciones y relaciones futuras, que parte del supuesto de ciertos comportamientos del cliente, así como de particulares condiciones ambientales y de otra índole que afectan a la

organización cliente.

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.

3.3 Implementación de la consultoría



La planificación de una campaña para presentar un nuevo método o sistema es otro ejemplo de la utilidad de las técnicas de

planificación en cadena o de los gráficos de barras.

La aplicación creará nuevas tareas y relaciones, al mismo tiempo que suprimirá otras. La adhesión y participación del personal no se puede solicitar sin especificar su aportación.



Esa especificación será en particular útil al establecer un programa de capacitación, así

Comitán de Domínguez, Chiapas

como controles para supervisar la aplicación. Cuanto más compleja e innovadora sea la tarea, mayor será la probabilidad de que el programa de trabajo tenga que ajustarse varias veces durante la fase de aplicación. La supervisión pondrá de manifiesto esta necesidad.

3.4 Supervisión de acciones



Al inicio del funcionamiento del nuevo sistema y durante cierto tiempo después, el consultor está a disposición para contestar cualquier pregunta y para ayudar al personal del cliente a abordar de inmediato cualquier nuevo problema que

surja.

Se requiere considerable talento para examinar un plan existente y, sobre la base de las investigaciones y los resultados obtenidos, idear uno nuevo más eficaz, pero se requiere también considerable valor para proceder a la aplicación del nuevo plan cuando se tropieza con problemas en las primeras etapas de la fase de ejecución

3.5 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
Informes sobre la marcha del trabajo, cuyo número y alcance varía y en el que se pueden haber propuesto modificaciones en la definición del problema y en las tareas por realizar.



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

Si el cometido ha sido relativamente breve, éste puede ser el único informe y tiene, por tanto, que ser completo.

3.6 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. No basta con ejecutar el trabajo de manera profesional. Es el consultor quien tiene la responsabilidad primordial de sugerir en qué momento y de qué forma debe retirarse de la organización cliente.

En general, los consultores profesionales atribuyen suma importancia a la forma en que terminan sus encargos. Las últimas



impresiones son muy importantes y un rendimiento excelente al final del cometido deja la puerta abierta para futuros trabajos

Comitán de Domínguez, Chiapas

Referencias

Antología de la materia

<https://sites.google.com/site/manualconsultoria/5---terminacion>

<https://prezi.com/t-uyvinbv7qh/cierre-de-la-consultoria/>