

# UDS

**Licenciatura en administración de empresas**

**Consultoría empresarial**

**Mapa conceptual**

**C.P. Legmy Yanet Santizo**

**Jorge Angel Raymundo Morales**

**20/03/2023**

**03/04/2023**

## PROCESO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL

### ELEMENTOS FUNDAMENTALES DEL PROCESO DE CONSULTORIA

El 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.

El consultor es una persona ajena a la organización, de él o ella se espera el que logre un resultado efectivo para el cliente, a pesar de no formar parte de su sistema administrativo y humano

### CONTACTO INICIAL

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.

El cliente debe tener alguna razón para recurrir a un consultor particular:

Ha oído hablar de la fama profesional del consultor

Un empresario amigo quedó satisfecho con los servicios del consultor y se lo recomendó (muy frecuente).

## PROCESO DE CONSULTORIA

### DIAGNOSTICO PRELIMINAR

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

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.

### ESTRATEGIA Y PLANIFICACION DE LA TAREA

Durante sus contactos iniciales con el cliente y en el diagnóstico preliminar del problema posterior, el consultor debe haber reunido y evaluado suficiente información para poder planificar su tarea.

Un aspecto fundamental de la concepción y planificación de una tarea consultiva consiste en elegir la estrategia para la asignación de tareas.

El plan de trabajo, incluida la estrategia que se seguirá, se presenta oficialmente al cliente en forma de propuesta, la planificación del cometido y la redacción de una propuesta no se determinan normalmente en los locales del cliente, a menos que se haya convenido otra cosa, el consultor regresa a su oficina con los datos reunidos durante la fase del diagnóstico preliminar del problema y elabora la propuesta, a menudo en colaboración con otros miembros principales de la organización de consultoría.

## PROCESO DE CONSULTORIA

### PRESENTACION DE PROPUESTA AL CLIENTE

Por regla general, el cometido propuesto se describirá en un documento que se somete a la decisión y aprobación del cliente

Ese documento puede tener diferentes nombres: informes sobre el estudio, propuesta técnica, documento de proyecto, plan de proyecto, propuesta de contrato, etc.

Toda propuesta presentada a un cliente es un documento de venta importante

Presentación de la propuesta: Muchos consultores prefieren no limitarse a enviar por correo la propuesta, sino entregársela en mano al cliente en una reunión que comienza con una breve introducción oral (y visual, si procede) del resumen del informe

### CONTRATO DE CONSULTORIA

Las prácticas contractuales consideradas normales y aconsejables dependen mucho del sistema jurídico y de las formas comerciales habituales de cada país

Un consultor neófito debe solicitar asesoramiento jurídico con respecto a la forma de contrato autorizada por la legislación nacional y preferida por las organizaciones mercantiles y por la administración pública. Además, puede obtener asesoramiento de la asociación nacional de consultores y de colegas profesionales

El propósito de concertar un contrato es proporcionar una orientación clara para un trabajo conjunto y proteger los intereses de ambas partes. Esto implica cierto grado de imaginación y flexibilidad.

