



**Nombre del alumno:** Amayrani Lisbeth López Ancheita.

**Nombre del profesor:** Jhoani Elizabeth Pérez López.

**Nombre del trabajo:** Super Nota. (Terea 2).

**Materia:** Consultoría Empresarial.

**Grado:** 8º cuatrimestre.

**Grupo:** Administración de Empresas.

Ocosingo, Chiapas a 13 de febrero de 2024.

# PROCESO DE CONSULTORIA (UNIDAD II)

El proceso de consultoría empresarial proporciona las herramientas para analizar y entender de qué manera una empresa grande y poderosa, o bien mediana y pequeña, puede resurgir y empezar de nuevo desde una perspectiva más objetiva y ordenada, de tal forma, siendo una actividad conjunta del consultor y del cliente; destinada a resolver un problema concreto y aplicar los cambios deseados en la organización.

## Fases

### Wickham y Wickham

1. Contacto inicial.
2. Decisión del trabajo en conjunto.
3. Análisis preliminar.
4. Propuesta formal.
5. Diagnóstico.
6. Análisis a profundidad
7. Implementación.
8. Entrega .
9. Seguimiento.

### Kubr

1. Iniciación.
2. Diagnóstico.
3. Planificación de medidas.
4. Aplicación.
5. Terminación.

## 2.1 "ELEMENTOS FUNDAMENTALES DEL PROCESO DE CONSULTORIA"

### CONSULTOR



- ❖ Es una persona ajena a la organización.
- ❖ Ayuda a lograr un resultado efectivo para el cliente.
- ❖ Aportará sus conocimientos técnicos.
- ❖ Se espera el que logre un resultado efectivo para el cliente.

#### Aspectos importantes de ambas partes:

1. Acierto en el diagnóstico.
2. Deben lograr generar confianza en la relación.
3. Se generan reuniones para que cada parte trate de conocer a la otra.
4. Buena colaboración para el beneficio de ambos.

### CLIENTE



- ❖ Es quien ha resuelto pedir se le preste el servicio profesional de consultoría.
- ❖ Presenta algunas condiciones.
- ❖ Logrará aprender sobre la tarea, si colabora en su realización.

## 2.2 "CONTACTO INICIAL"

Representa el comienzo de la relación comercial entre el consumidor y la empresa.

En la mayor parte de los casos, el cliente establecerá el primer contacto.

- ✓ 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.
- ✓ Cómo se han de presentar las propuestas al cliente.
- ✓ La remuneración por el diagnóstico.

## 2.3 "DIAGNOSTICO PRELIMINAR"

Es un enfoque que permite echar un primer vistazo al entorno general para determinar las probabilidades de éxito de un nuevo proyecto empresarial.

### Alcance del diagnóstico

Definir o planificar una misión o un proyecto que produzca efecto.



### Algunas pautas metodológicas

Un método que examine cada función de la empresa (producción, compras, comercialización, etc.)



### Fuentes de información

Esto le dará a los consultores una idea y conocimiento para la manera de organización al cliente.



A continuación se indican los principales elementos de la planificación de la labor:

### Identificación del problema

Presenta una descripción del problema.



### Objetivos que se han de alcanzar

Se describen los beneficios que obtendrá el cliente si el cometido se completa con éxito.



### Fases del cometido y calendario

Las etapas en que el cometido se ha de llevar acabo se tienen que programar con cierto detalle.



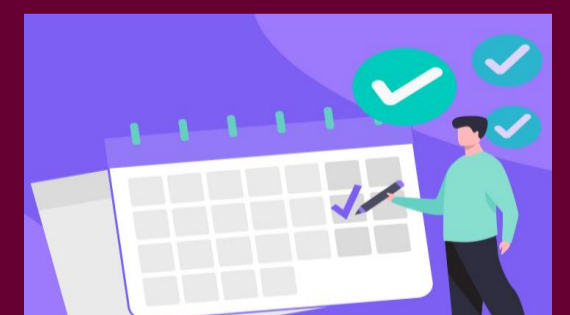
### Definición de las funciones

Una definición general de la modalidad que se va a utilizar no basta.



## 2.4 "ESTRATEGIA Y PLANIFICACIÓN DE LA TAREA"

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



## 2.5 "PRESENTACIÓN DE PROPUESTA AL CLIENTE"

Toda propuesta presentada a un cliente es un documento de venta importante. La redacción de propuestas "ganadoras" es un arte que ningún consultor se puede permitir el lujo de ignorar.

### Secciones de la propuesta

- Sección técnica.
- Sección relativa al personal.
- Sección relativa a los antecedentes del consultor.
- Sección de las condiciones financieras y de otra índole.



## 2.6 "CONTRATO DE CONSULTORIA"

Las tres formas principales de concertar un contrato son:

### 1. El acuerdo verbal



### 2. Carta de acuerdo

### 3. Contrato escrito por ambas partes



## BIBLIOGRAFIA

1. Libro (2024). LC-LAE802. Lugar de publicación:  
UDS                      Consultoría                      Empresarial.  
<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LAE/a0de5509e3ece15bf48c5be477292aca-LC-LAE802.pdf>