



**Mi Universidad**

## **Actividad 2**

**Nombre del Alumno: Jordi Arturo Maldonado Robledo**

**Tema: Preguntas**

**Parcial: 2**

**Materia: Consultoría Empresarial**

**Nombre del Profesor: Ronal Salaz Perez**

**Licenciatura: Administración de Empresas**

**Cuatrimestre: 8vo.**

## Unidad 2

1. ¿Entre cuantos sujetos se lleva a cabo el proceso de consultoría? Entre dos socios: el consultor y su cliente.
2. ¿De qué organización es el consultor? El consultor es una persona ajena a la organización que se pretende consultar.
3. ¿Cómo un consultor puede hacer el primer contacto con el cliente? Buscar y contactar a un cliente sobre el cual se tiene suficiente información y pueda mostrarle que conoce sus problemas e intenciones y que tiene algo muy a propósito que ofrecer.
4. ¿Cómo iniciar una misión de consultoría? El consultor debe saber qué espera el cliente de él, para 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.
5. ¿Cuál es el objetivo del diagnóstico preliminar? Definir y planificar una misión o proyecto de consultoría que produzca ese efecto. se necesita para entender el problema correctamente.
6. ¿Cuánto es el tiempo dedicado al diagnóstico preliminar? Generalmente se necesitan de uno a cuatro días.
7. ¿Cuáles son los objetivos que se han de alcanzar con la estrategia y planificación de la tarea? Se deben presentar como medidas de rendimiento en forma cuantificada, donde se describan los beneficios que obtendrá el cliente si el cometido se completa con éxito.
8. ¿Qué contienen el documento Presentación de propuesta al cliente? tener diferentes nombres: informes sobre el estudio, propuesta técnica, documento de proyecto, plan de proyecto, propuesta de contrato, etc.

9. ¿Qué es la sección táctica? Describen las conclusiones preliminares del consultor sobre su evaluación del problema, el objetivo que se persigue, el método que se propone adoptar y el programa de trabajo que tiene intención de seguir.
10. ¿Qué se abarca en la sección relativa al personal? Se indican los nombres y las características de quienes realizarán la tarea. Entre esos nombres figuran los de los consultores principales (asociados, directores de proyectos) que serán responsables de la orientación y supervisión del equipo que trabaja en la organización cliente.
11. ¿De qué se trata la sección relativa a los antecedentes del consultor? De la experiencia y la competencia de la organización consultiva en relación con las necesidades del cliente particular.
12. ¿De qué se trata el contrato de consultoría? Se considera que la fase inicial del proceso de consultoría ha quedado terminada con éxito si el consultor y el cliente conciertan un contrato en el que acuerdan trabajar juntos en un cometido o proyecto.
13. ¿Cuál es la forma usual de ese contrato? Las formas principales de concertar un contrato son el acuerdo verbal, la carta de acuerdo y el contrato escrito.
14. ¿Qué es el contrato psicológico? , es aquel en el cual el consultor y el cliente cooperan en un ambiente de confianza y respeto, en la creencia de que el método aplicado por la otra parte es el mejor para que la misión de consultoría termine con éxito.
15. ¿Cuál es 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.

## Unidad 3

16. ¿Qué es la aplicación de la consultoría? Es la cuarta fase del proceso de consultoría, es la culminación de los esfuerzos conjuntos del consultor y del cliente. Aplicar cambios que son mejoras reales desde el punto de vista del cliente es el objetivo fundamental de cualquier tarea de consultoría.
17. ¿Qué pasa si el cliente no acepta las propuestas del consultor presentadas al final de la fase? Demuestra que la tarea ha estado mal realizada por ambas partes. Pero si el consultor y el cliente colaboran estrechamente durante las fases de diagnóstico y de planificación de la acción, el cliente no puede rechazar propuestas que son el fruto de un trabajo conjunto.
18. ¿Qué pasa si el consultor no halle ninguna solución al problema de su cliente? Se debería descubrir el trabajo sobre las propuestas, se reorientaría en una etapa anterior con el fin de que la planificación de las medidas produzca propuestas realistas sobre cómo abordar un problema replanteado.
19. ¿Cómo se determina el 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.
20. ¿A quién incumbe la responsabilidad última de la aplicación? Es al cliente, no el consultor, el que adopta todas las decisiones de gestión y vela por que se pongan en práctica.
21. ¿Cuál es el contenido de un plan de trabajo? Introducción, objetivos del trabajo, alcance, metodología del trabajo, resultados programados por alcanzar, anexos y modificaciones (de ser necesarias).
22. ¿Para qué sirve la planificación de una campaña? a para presentar un nuevo método o sistema de la utilidad de las técnicas de planificación en cadena o de los gráficos de barras.
23. ¿Hasta qué momento el consultor está a disposición para contestar cualquier pregunta? Al inicio del funcionamiento del nuevo sistema y durante cierto tiempo después.

24. ¿Cuál es un elemento común en las misiones de consultoría? Es la capacitación del personal del cliente en técnicas concretas. Esto abarca a los miembros del personal que participan en la introducción y uso de la técnica.
25. ¿Cómo se produce una Vuelta atrás? Si un nuevo método fracasa debido a problemas con el equipo, los suministros.
26. ¿Cuáles son los informes que el cliente debe recibir del consultor? El informe en el que se propone el cometido, Informes sobre la marcha del trabajo e Informes y documentación vinculados con la presentación de propuestas.
27. ¿Qué debe presentar un informe final? el informe final debe señalar los beneficios reales obtenidos con la aplicación y hacer sugerencias sinceras al cliente sobre lo que debe hacer, o evitar, en el futuro.
28. ¿Cuántas fases tiene la consultoría? Son 5, las cuales son: Análisis de la situación inicial, diagnóstico, planificación de las acciones, implementación y medición de resultados.
29. ¿En qué momento el consultor puede retirarse de la tarea o proyecto de consultoría? una vez que su propósito se ha alcanzado y que la ayuda del consultor ya no se necesita.
30. ¿Qué es un consultor? Un consultor es una persona experta en una materia y que ofrece su tiempo y su conocimiento para solucionar un problema en una empresa.