



Mi Universidad

Super Nota

Nombre del Alumno **Jorge Arturo Estrada Borraz**

Nombre del tema **Proceso de consultoría**

Parcial **2**

Nombre de la Materia **CONSULTORÍA EMPRESARIAL**

Nombre del profesor **LUCERO DEL CARMEN GARCIA HERNANDEZ**

Nombre de la Licenciatura **Administración y estrategia de negocios**

Cuatrimestre **8**

Bibliografía: Antología

Contacto inicial

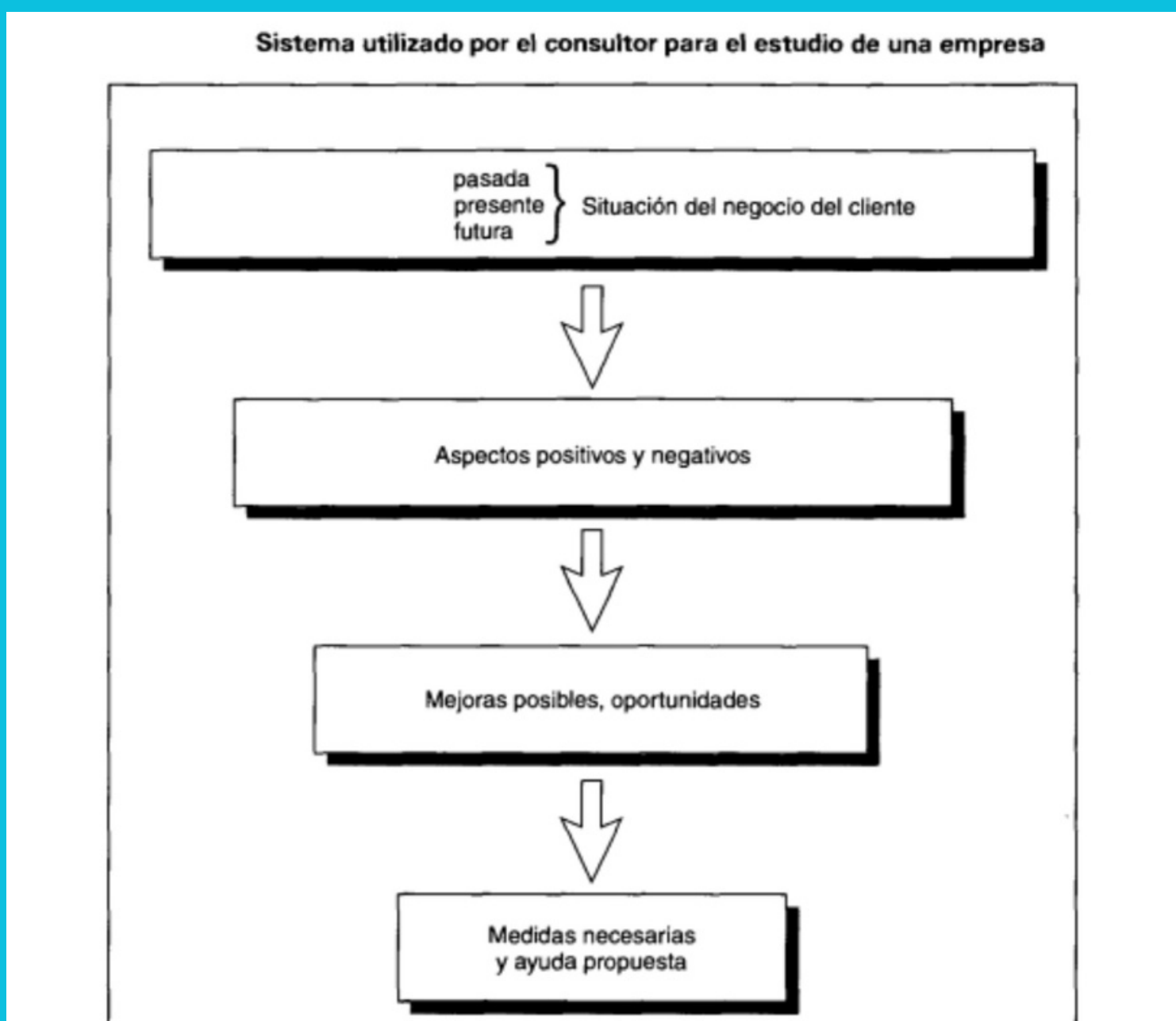
Un contacto en frío puede despertar interés en el cliente y retener el nombre del consultor para el futuro. La asignación de una tarea no suele ocurrir inmediatamente. Las posibilidades aumentan si el consultor muestra conocimiento de los problemas del cliente y tiene algo relevante que ofrecer. Ser recomendado por un cliente anterior también puede ayudar. En casos especiales, como proyectos públicos, varios consultores pueden ofrecer sus servicios.



Diagnóstico preliminar

Antes de iniciar una consulta, el consultor debe comprender las expectativas del cliente sobre el problema a resolver.

Aunque el cliente puede tener una percepción inicial, el consultor debe realizar su propio diagnóstico independiente para obtener una visión completa e imparcial. Esto implica observar todos los detalles desde el primer contacto con el cliente y recopilar datos para examinar el problema desde diferentes perspectivas.



Estrategia y planificación de la tarea

El consultor recopila información para planificar su tarea y satisfacer las expectativas del cliente. Reflexiona sobre el enfoque desde el primer contacto, pero decide después de conocer mejor la situación. La cooperación del personal del cliente y la calidad de los datos descubiertos durante el diagnóstico determinan la modalidad de consultoría y el tiempo necesario para analizar los hechos.



Presentación de propuesta al cliente

El documento puede tener diferentes nombres como informes de estudio o propuestas técnicas. Algunos clientes exigen una presentación predeterminada para facilitar la evaluación. La propuesta debe ser clara y convincente, ya que es un documento de venta importante que representa la calidad técnica del consultor. La redacción de propuestas efectivas es crucial para el éxito en consultoría.



Contrato de consultoría

Las prácticas contractuales varían según el sistema jurídico y las formas comerciales de cada país. Un consultor debe buscar asesoramiento legal y considerar las preferencias de las organizaciones mercantiles.

La elección de la forma de contrato depende de la eficacia en tratar con cada cliente. En algunos países, las prácticas contractuales están definidas, mientras que en otros se requiere adaptación. Las formas de contrato comunes son el acuerdo verbal, la carta de acuerdo y el contrato escrito.

