

**ALUMNO: JAIRO ALFONSO BULNES ARGUETA**

**MAESTRO (A): VALERIA JAQUELIN ESPINOSA LOPEZ**

**MATERIA: CONSULTORIA EMPRESARIAL**

**CUATRIMESTRE: 8VO CUATRIMESTRE**

**CORREO: [alfobul05@gmail.com](mailto:alfobul05@gmail.com)**

# CONSULTORÍA EMPRESARIAL

Presta asesoramiento y asistencia técnica en el ámbito de la dirección y gestión de las empresas.



## Generalidades de la consultoría

## Proceso de consultoría

La consultoría de empresas proporciona las herramientas para analizar y entender de qué manera una empresa, puede resurgir y empezar de nuevo desde una perspectiva más objetiva y ordenada.

### Naturaleza de la consultoría

### Importancia

### Profesionalismo y ética

### Certificación

### Tipos

### Elementos fundamentales

### Diagnóstico preliminar

### Estrategia y planificación

### Presentación de propuesta

Servicio prestado por una persona o personas independientes y calificadas en la identificación e investigación de problemas relacionados con políticas, organización, procedimientos y métodos.

- Alcanzar los fines y objetivos de la organización
- Resolver los problemas gerenciales y empresariales
- Descubrir y evaluar nuevas oportunidades
- Mejorar el aprendizaje
- Poner en práctica los cambios.

consultor que aspire a convertirse en un auténtico profesional debe aclarar su propia concepción de la ética y las normas que ha de respetar en su colaboración con los clientes.

Contribuiría a promover la situación internacional de los consultores de empresas y les ayudaría a competir con otras profesiones, en las que la certificación es una práctica establecida hace tiempo. Por último, la certificación debería aplicarse a individuos y no a empresas.

- El consultor externo
- El consultor interno

El consultor debe lograr hacer ver al cliente que el trabajo de consultoría requiere de colaboración entre las dos partes, explicándole los beneficios de la colaboración en este proceso.

Saber que espera el cliente, definir y planificar una misión o proyecto de consultoría que produzca ese efecto. Incluye la reunión y el análisis de información sobre las actividades, el rendimiento y las perspectivas del cliente.

El consultor debe haber reunido y evaluado suficiente información para poder planificar su tarea. Principales elementos de la planificación del cometido:

- Resumen de la identificación del problema.
- Objetivos que se han de alcanzar y medidas que se han de adoptar.
- Fases del cometido y calendario.

La propuesta al cliente incluye las cuatro secciones siguientes:

- Sección técnica.
- Sección relativa al personal.
- Sección relativa a los antecedentes del consultor.
- Sección de las condiciones financieras y de otra índole. El cliente debe quedar impresionado por la calidad técnica de la propuesta y satisfecho con su presentación práctica.

- Características fundamentales de la consultoría
- Servicio profesional
  - Servicio consultivo
  - Servicio independiente
  - Servicio temporal
  - Servicio comercial

- Códigos de conducta
- Contribución al mejoramiento profesional