



Nombre del alumno:

Yessica Ibet Vazquez Flores

Nombre del profesor(a)

Cesar Ivan López López

Nombre de la materia.

Consultoría Empresarial

Trabajo:

Investigación

Cuatrimestre:

8vo cuatrimestre

Administración y Estrategia de Negocios

Comitán de Domínguez 11 de abril del 2024

Proceso de consultoria

La consultoría de empresas 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

Elementos fundamentales del proceso de cosultoria

Se lleva a cabo entre dos socios:

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

Cliente

Es quien ha resuelto pedir se le preste el servicio profesional de consultoría, expone algunas condiciones

Contacto inicial

Un contacto en frío puede despertar el interés del cliente y éste retendrá quizá el nombre del consultor para el futuro

El consultor es presentado o por otro cliente para quien ha trabajado en el pasado

Diagnostico preliminar

El consultor debe saber con exactitud qué espera el cliente de él

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

Estrategia y planificación de la tarea

Consiste en elegir la estrategia para la asignación de tareas

Resumen de la identificación del problema

Las conclusiones del diagnóstico preliminar del problema se resumen y el consultor presenta una descripción del problema

Objetivos que se han de alcanzar y medidas que se han de adoptar

En el plan de trabajo se esbozan a continuación los objetivos que se han de alcanzar y el tipo de actividades técnicas en que consiste el cometido

Fases del cometido y calendario

Las etapas en que el cometido se ha de llevar a cabo se tienen que programar con cierto detalle

Definición de las funciones

El consultor sugerirá el estilo o modalidad de la consultoría que considera más apropiados con respecto a la índole del problema y a la motivación y capacidades del personal del cliente.

Presentación de propuesta al cliente

El cometido propuesto se describirá en un documento que se somete a la decisión y aprobación del cliente

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

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

Contrato de consultoria

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