

Nombre del alumno: Daymara I. Hernández Ramos.

Nombre del profesor: Mtra. Jhoani Elizabeth Pérez.

Nombre del trabajo: Súper nota.

Materia: Consultoría empresarial.

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 8°

Grupo: L.A.E.

Ocosingo, Chiapas a febrero de 2024

ES UNA ACTIVIDAD CONJUNTA DEL CONSULTOR Y EL CLIENTE DESTINADA A RESOLVER UN PROBLEMA CONCRETO Y APLICAR LOS CAMBIOS DESEADOS EN LA ORGANIZACIÓN / EMPRESA DEL CLIENTE.

FASES SEGÚN DOS AUTORES:

WICKHAM Y WICKHAM	KUBR
1. Contacto inicial	1. Iniciación
2. Decisión del trabajo en conjunto	
3. Análisis preliminar	
4. Propuesta formal	
5. Diagnostico	2. Diagnostico
6. Análisis a profundida	3. Planificación de medidas 4. Aplicación
7. Implementación	
8. Entrega	5. Terminación
9. Seguimiento	



ELEMENTOS FUNDAMENTALES DEL PROCESO DE CONSULTORIA

CONSULTOR

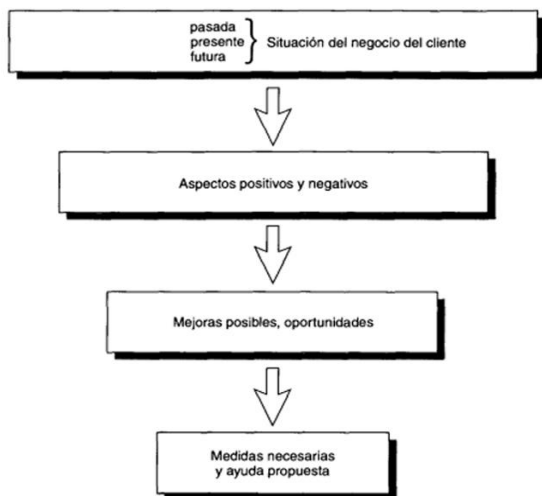
CLIENTE



CONTACTO INICIAL

Primer encuentro entre el consultor y el cliente. Es el momento en el que se establece el primer contacto y se sientan las bases para una relación de trabajo. Es esencial que este primer encuentro sea bien planificado y ejecutado, ya que sentará el tono para el resto de la colaboración.

Sistema utilizado por el consultor para el estudio de una empresa



DIANÓSTICO PRELIMINAR

Es la primera etapa del proceso de consultoría. Su objetivo es recolectar la información acerca de las generalidades de la empresa cliente.

ESTRATEGIA Y PLANIFICACIÓN DE LA TAREA

ELEMENTOS

- 1.- Resumen de la identificación del problema.
- 2.- Objetivos que se han de alcanzar y medidas que se han de adoptar.
- 3.- Fases del cometido y calendario.
- 4.- Definición de las funciones.



PRESENTACIÓN DE PROPUESTA AL CLIENTE

PROPUESTA AL CLIENTE

Sección técnica.	se 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.
sección relativa del 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.
sección relativa a los antecedentes del consultor.	se describe la experiencia y la competencia de la organización consultiva en relación con las necesidades del cliente particular.
sección de las condiciones financieras y de otra índole.	se indica el costo de los servicios, los créditos previstos para cubrir los aumentos de los gastos y los gastos imprevistos y el plan y otras indicaciones relativas al pago de los honorarios.

PRINCIPALES FORMAS DE CONCRETAR UN CONTRATO

Acuerdo verbal	Carta de acuerdo de	contrato escrito firmado por
Se presenta cuando el cliente, después de haber revisado la propuesta escrita por parte del consultor o, incluso, sin haberla revisado, considera que el consultor es el profesional adecuado.	Es la forma de contratar servicios en muchos países. Ésta se redacta y entrega por parte de la empresa cliente al consultor, después de recibirla propuesta del consultor, y en ella se confirma que es aceptada la propuesta.	La ley o las políticas del cliente pueden imponer el contrato escrito para utilizar los servicios externos. Llega a ser la mejor forma de elegir, si el consultor y cliente proceden de medios jurídicos o mercantiles diferentes dando lugar a malas interpretaciones.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

LIBRO, LCLAE802. CONSULTORÍA EMPRESARIAL (2021). UDS, COMITAN DE DOMINGUEZ, MÉXICO: UDS MI UNIVERSIDAD. - [a0de5509e3ece15bf48c5be477292aca-LC-LAE802.pdf \(plataformaeducativauds.com.mx\)](#)