



Mi Universidad

Mapa Conceptual.

Nombre del Alumno: Siomara Grisel Vázquez Gómez.

Nombre del tema: Proceso de consultoría.

Parcial: 2

Nombre de la Materia: Consultoría Empresarial.

Nombre del profesor: Salomón Vázquez Guillén.

Nombre de la Licenciatura: Administración y Estrategia de Negocios.

Octavo Cuatrimestre.

Comitán de Domínguez, Chiapas, 15 de febrero del 2025.

PROCESO DE CONSULTORÍA.

2.7 Fases del proceso de consultoría.

Iniciación (Preparación inicial).

- ✚ Primeros contactos con clientes.
- ✚ Diagnostico preliminar.
- ✚ Planear el cometido.
- ✚ Propuesta de tarea.
- ✚ Contrato.

Diagnostico.

- ✚ Descubrir los hechos.
- ✚ Análisis y síntesis.
- ✚ Examen detallado del problema.

Planificación de medidas.

- ✚ Elaborar soluciones.
- ✚ Evaluar opciones.
- ✚ Propuesta al cliente.
- ✚ Planear la aplicación de medidas.

Aplicación (Implementación).

- ✚ Contribuir a la aplicación.
- ✚ Propuesta de ajustes.
- ✚ Capacitación.

Terminación.

- ✚ Evaluación.
- ✚ Informe final.
- ✚ Establecer compromisos.
- ✚ Planes de seguimiento.
- ✚ Retirada.



2.8 Determinación de las expectativas y los papeles.

En primer lugar.

Es necesario definir correctamente el problema del que se ha de ocupar el consultor. Todo director o gerente que desea solicitar la ayuda de un consultor no debe limitarse a reconocer la necesidad de esa ayuda.

Es

Preciso debatir, y el consultor y el cliente deben estar dispuestos a introducir correcciones en su definición inicial del problema y a llegar a un acuerdo sobre una definición conjunta.

Una vez

Iniciada la tarea, mediante la realización de un diagnóstico detallado se pueden descubrir nuevos problemas y es posible que sea necesario rectificar la definición originalmente convenida.

En segundo lugar

El consultor y el cliente deben aclarar qué persiguen con la consultoría y cómo se deben medir sus resultados.

Esto

Puede requerir un intercambio de opiniones acerca de cómo considera cada parte la consultoría, hasta dónde debe llegar ésta en la realización de una tarea convenida (posiblemente rebasando el ámbito de esa tarea) y cuál es la responsabilidad del consultor ante el cliente.

2.9 Cinco razones genéricas para recurrir a los consultores.

Alcanzar los objetivos y fines de la organización.

Toda consultoría en materia gerencial y empresarial apunta a un objetivo general y principal, que consiste en ayudar a los clientes a alcanzar sus metas empresariales, sociales o de otra índole.

Ejemplo:

Papel de dirección del sector, ventajas competitivas, satisfacción de los clientes, calidad total o productividad total, entre otros.

Solución de problemas gerenciales y empresariales.

La consultoría cuyo objetivo se limita a medidas correctivas destinadas a restablecer una situación anterior o a alcanzar una norma ya alcanzada por otras organizaciones puede producir importantes ventajas urgentemente requeridas. Se evitará una crisis, se frenará la evolución negativa y la empresa del cliente sobrevivirá.

Descubrimiento y evaluación de nuevas oportunidades.

Muchas empresas utilizan a los consultores para descubrir y aprovechar nuevas oportunidades. Consideran a las empresas de consultoría como una fuente de información y de ideas valiosas que pueden dar lugar a un amplio conjunto de iniciativas e innovaciones.

Promoción del aprendizaje.

Muchos clientes recurren a consultores no sólo para hallar una solución a un problema preciso, sino también para adquirir los conocimientos técnicos especiales del consultor (por ejemplo, sobre el análisis del medio ambiente, la reestructuración empresarial o la gestión de la calidad).

Introducción de cambios.

objetivo general de la consultoría es ayudar a las organizaciones clientes a entender el cambio, adaptarse a él e introducir las innovaciones necesarias para sobrevivir y tener éxito en un entorno en donde el cambio continuo es la única constante.

PROCESO DE CONSULTORÍA.

2.11 Elementos fundamentales del método de la consultoría.



El esencialmente técnico, el principalmente humano y el de diagnóstico.

Técnico.

Los protagonistas son técnicos competentes, los conocimientos base de los consultores son diversos en el área técnica, algunos tienen conocimiento del método de investigación.

Humano.

Se fundamenta en las ciencias del comportamiento, los consultores están especializados en desarrollo organizacional (DO) y en el desarrollo de los recursos humanos (DRH).

Diagnóstico de problemas.

La consultoría se basa más en la experiencia del consultor y en el sentido común, los consultores han participado en negocios antes de estar en consultoría, su experiencia les indica que los problemas son producto de una mezcla de factores.

La consultoría y la solución de problemas.

Al iniciar

El trabajo de consultoría, el cliente presenta el problema al cual dará solución el consultor sin embargo ese problema puede estar planteado en forma errónea, por ello los consultores deben realizar su propia investigación.

Principios:

- ✚ Unicidad.
- ✚ Objetivos.
- ✚ Solución siguiente a la próxima.
- ✚ Sistema.
- ✚ Propósito personal.

Resumen del proceso de consultoría.

Son

Un conjunto de pasos que se siguen para ayudar a una empresa a mejorar o cambiar.

Etapas:

- ✚ Iniciación.
- ✚ Diagnóstico.
- ✚ Planificación.
- ✚ Aplicación.
- ✚ Terminación.

Contrato de consultoría.

Es

Un documento que organiza y rige la prestación de los servicios a los clientes, también se conocen como: compromisos, casos, asesorías, proyectos o cuentas de clientes.

Su contenido mínimo es:

- ✚ Objetivos.
- ✚ Conocimientos especializados que aportará el consultor.
- ✚ Tareas que se realizarán y su secuencia.
- ✚ Participación del cliente en el proceso.
- ✚ Precio que se ha de pagar.
- ✚ Condiciones que resulten convenientes
- ✚ Necesidades de recursos.
- ✚ Calendario.

Contrato de servicios.

Es

Una variante del contrato de consultoría que abarca una tarea separada en tiempo del trabajo original, puede ser:

Contrato de servicios generales.

Analiza tendencias y resultados globales de la empresa tratando de proporcionar mejoras.

Contrato de servicios de especialista.

Proporciona al cliente información técnica y de sugerencias en un sector en que la empresa de consultoría es competente y/o posee conocimientos de punta.

Referencia: Antología (UDS) Consultoría Empresarial.

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LAN/5ba40854a5357e70d7530fdf6482b1ba-LC-%20LAN802%20CONSULTORIA%20EMPRESARIAL.pdf>