



Mapa conceptual.

Nombre del Alumno: Norma Valeria Rodríguez Galindo.

Nombre del tema: Proceso de consultoría.

Parcial: 2ª unidad.

Nombre de la Materia: Consultoría empresarial.

Nombre del profesor: Salomón Vázquez

Nombre de la Licenciatura: Administración y estrategia de negocios.

Cuatrimestre: 8to cuatrimestre.

Proceso de consultoría

Fases del proceso de consultoría

Inicial (preparación inicial).

- Primero contactarnos con cliente
- Diagnostico preliminar
- Planear el cometido
- Propuesto de tareas
- Contrato.

Diagnóstico.

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

Planificación de medidas (plan de acción)

- Elaborar soluciones
- Evaluar opciones
- Propuesta al cliente
- planear la aplicación de medidas

Aplicación (implementación)

1. Contribuir a la aplicación
2. Propuesta de ajustes
3. Capacitación

Terminación

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

Determinación de las expectativas y los papeles.

Para empezar, el cliente y el consultor pueden considerar de manera diferente el resultado previsto y la manera de cumplir el cometido

En primer lugar, es necesario definir correctamente el problema del que se ha de ocupar el consultor.

Antes de aceptar el encargo, el consultor debe asegurarse de que puede aceptar la definición del problema formulada por el cliente.

Con excepción de los casos más sencillos y obvios, quiere llegar a su propia conclusión en cuanto al problema y en cuanto al grado de dificultad con que se podría tropezar para solucionarlo.

La comparación entre las definiciones del consultor y del cliente establece la base para una sólida relación de trabajo durante todo el tiempo que dura la consultoría

Para ello 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

Cinco razones genéricas para recurrir a los consultores.

Un gerente o director de empresa puede recurrir a un consultor si percibe una necesidad de ayuda de un profesional independiente y considera que el consultor será la persona adecuada para prestarle esa ayuda

Examinemos, primeramente, cinco razones amplias o genéricas que motivan a los clientes cuando recurren a consultores,

1. 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.

2. Solución de problemas gerenciales y empresariales. La tarea del consultor se describe como una ayuda profesional para poner al descubierto, diagnosticar y resolver problemas relacionados con empresa.

3. Descubrimiento y evaluación de nuevas oportunidades Los consultores no se sienten especialmente satisfechos de que se los considere remediadores de problemas

4. 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

5. Introducción de cambios. «Agente del cambio» es otro título frecuentemente aplicado a los consultores.

Elementos fundamentales del método de la consultoría

El trabajo de consultoría en la organización se puede presentar en tres modalidades o sistemas:

El esencialmente Técnico, el principalmente humano y el diagnóstico.

- Técnico
- Humano
- Diagnóstico del problema

La consultoría y la solución de problemas.

- Unicidad
- Objetivos
- Solución siguiente a la próxima
- Sistema
- Recopilación limitada de información
- Propósito de personal Oportunidad del mejoramiento

Resumen del proceso del proceso de consultoría.

Contrato de consultoría.

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

Contrato de servicios

- Contrato de servicios generales
- Contrato de servicios especiales