



UDS

Mi Universidad

SUPER NOTA

Nombre del Alumno: Jorge Iván Morales Recinos .

Nombre del tema: Análisis interno: Aplicación de la consultoría.

Parcial: 3º unidad.

Nombre de la Materia: Consultoría Empresarial.

Nombre del profesor: Salomón Vázquez.

Nombre de la Licenciatura: Administración y estrategia de negocios.

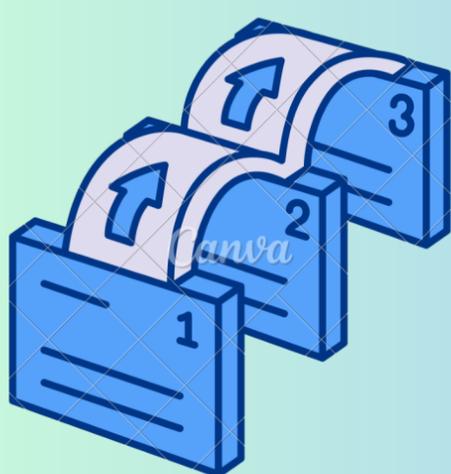
Cuatrimestre: 8to cuatrimestre.

APLICACION DE LA CONSULTORIA



3.7 IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO REQUERIDO (DIAGNÓSTICO)

Se analiza la situación del cliente mediante recopilación de datos y evaluación de necesidades.



FASES:

1. Recopilación de Información: Entrevistas, cuestionarios, revisión de documentos.
2. Análisis: Determinar causas de problemas y soluciones viables.
3. Plan de Trabajo: Definir estrategias, costos, plazos y beneficios.

3.8 PROPOSICIÓN ESPECÍFICA DEL SERVICIO CARTA PROPUESTA

Documento formal con conclusiones y recomendaciones. Debe discutirse con el cliente antes de su implementación.



3.9 PROGRAMAS DE TRABAJO

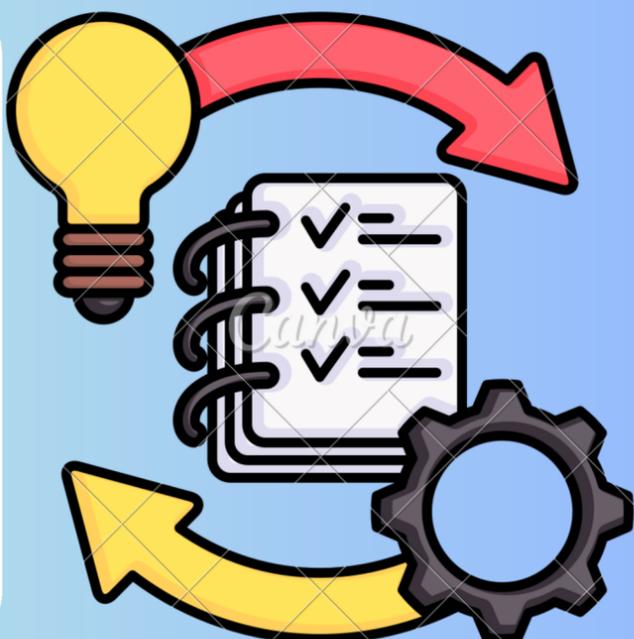
Es responsabilidad del consultor asegurarse de que el programa de trabajo no deje de usarse durante el proyecto por haber perdido actualidad. En forma mínima, el programa de trabajo debe contener lo siguiente: Descripción de cada tarea a efectuar. Descripción de los resultados que deben obtenerse a la terminación de cada tarea.

3.10 IMPLANTACION

Se ejecutan las estrategias, asegurando su integración efectiva en la organización.

Fases:

- Explicación detallada al equipo.
- Desarrollo de un programa de implantación.
- Seguimiento y control para asegurar su éxito.
- Actualización de manuales y procesos.



APLICACION DE LA CONSULTORIA



3.11 ELABORAR SOLUCIONES PARA PROBLEMAS DETERMINADOS

En un proyecto de consultoría, la fase de diagnóstico y la fase de planificación de la acción pueden ser utilizadas igualmente para que el personal tome conciencia de la necesidad del cambio. Establecimiento de puntos de referencia.

- 1) ¿Por qué hacen falta puntos de referencia?
- 2) ¿Respecto de qué han de establecerse puntos de referencia?
- 3) ¿Cuál debe ser la meta de esta actividad?
- 4) ¿Con quién se han de establecer los puntos de referencia?
- 5) ¿Cuáles son sus principales etapas?



3.12 AYUDAR A PONER EN PRÁCTICA UNA SOLUCIÓN

Más allá de diseñar soluciones, el consultor guía al cliente en su implementación. Esto puede incluir capacitaciones, supervisión del proceso y ajustes según los resultados observados.

3.13 LA RELACIÓN CONSULTOR-CLIENTE

En el proceso de consultoría intervienen dos asociados: el consultor y su cliente. El cliente ha decidido comprar unos servicios profesionales en ciertas condiciones. El consultor sigue siendo una persona ajena a la organización, alguien de quien se espera que obtenga un resultado válido en la organización cliente sin formar parte de su sistema administrativo y humano.

Factores clave:

- Comunicación clara y confianza.
- Definición precisa de problemas y soluciones.
- Participación del cliente en todo el proceso.



APLICACION DE LA CONSULTORIA



3.14 CÁLCULO DE HONORARIOS Y COSTOS

Los honorarios de un servicio de consultoría dependen de varios factores, como la complejidad del proyecto, el tiempo requerido, los recursos involucrados y la experiencia del consultor.

Factores a considerar:

- Tiempo estimado de trabajo.
- Costo por día-hombre.
- Recursos internos del cliente.



3.15 DISPOSITIVOS ESTRUCTURALES E INTERVENCIONES PARA FACILITAR EL CAMBIO

Como el director asume la principal responsabilidad del control del cambio en su organización o dependencia, podrá decidir hacerse cargo de una medida concreta de cambio personalmente, con la participación de colaboradores directos y otros miembros del personal de ser necesario. En muchos casos, no se establecen dispositivos estructurales y el director y su personal preparan y ponen en práctica las propuestas de cambio, desempeñando sus demás funciones de forma simultánea

