

**Mapa conceptual.**

*Nombre del Alumno: Alexa Gabriela Rodríguez Galindo.*

*Nombre del tema: Análisis interno: 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*

*Lugar y Fecha de elaboración*

Proceso de consultoría

**ELEMENTOS FUNDAMENTALES DEL MÉTODO DE LA CONSULTORÍA**

**FASES DEL PROCESO DE CONSULTORÍA**

**CINCO RAZONES GENÉRICAS PARA RECURRIR A LOS CONSULTORES**

**DETERMINACIÓN DE LAS EXPECTATIVAS Y LOS PAPELES**

Tanto los clientes como los consultores pueden optar entre tantas alternativas, que intentar trazar un cuadro exhaustivo y completo sería una tarea imposible.

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.

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

Iniciación (Preparación inicial) 

Planificación de medidas (Plan de acción)

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

Diagnostico

-Primeros contactos con el cliente. –Diagnostico preliminar -Planear el cometido -Propuesta de tareas -Contrato

* Establecimiento de contactos y vínculos comerciales
* Realización de una diagnostico
* Facilitación de dictámenes de expertos
* Facilitación de especialistas
* Facilitación de información

No obstante, la mayoría de la asistencia de los consultores a la dirección de una empresa adoptará una o más de las diez formas siguientes:

La tarea del consultor se describe como una ayuda profesional para poner al descubierto, diagnosticar y resolver problemas relacionados con diversas esferas y aspectos de la gestión y de la empresa.

2. Solución de problemas gerenciales y empresariales

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

1. Alcanzar los objetivos y fines de la organización

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

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

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

El cliente puede entrar en contacto con el consultor con sentimientos contradictorios.

Aplicación (Implementación)

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

* Prestación de asesoramiento personal
* Capacitación y perfeccionamiento de los directivos y del personal en general
* Planificación y gestión de los cambios de la organización
* Mejoramiento de sistemas y métodos
* Elaboración de propuestas de medidas
* Realización de un diagnostico
* Elaboración de propuestas de mediadas

 Los consultores ayudan 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.

5. Introducción de cambios

 Lyndon Urwick

 «el único trabajo que vale realmente la pena hacer como consultor es el que instruye, el que enseña a los clientes y a su personal a administrar mejor sus negocios»

4. Promoción del aprendizaje

 A veces pueden recurrir también a un consultor para descubrir las desviaciones que se han producido y hallar y rectificar sus motivos.

3. Descubrimiento y evaluación de nuevas oportunidades

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

Terminación

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

Bibliografía

Antología UDS Consultoría empresarial

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