

MAPA CONCEPTUAL

·Nombre Del Alumno: Jorge Ivan Morales Recinos.

·Nombre Del Profesor: Salomón Vázquez Guillén .

·Nombre De La Institución : Universidad Del Sureste.

·Materia: Consultoría Empresarial .

·Licenciatura: Administración Y Estrategias De Negocios.

·Tema: Proceso De Consultoría.

·Parcial: 2°.

·Cuatrimestre: 8°.

Comitán de Domínguez, Chiapas a 15-febrero-2025

**UNIDAD 2 PROCESO DE CONSULTORÍA**

FASES DEL PROCESO DE CONSULTORÍA

DETERMINACIÓN DE EXPECTATIVAS Y ROLES

5 RAZONES PARA RECURRIR A CONSULTORES

ELEMENTOS FUNDAMENTALES DEL MÉTODO DE CONSULTORÍA

# INICIACIÓN (PREPARACIÓN INICIAL)

Primeros contactos con el cliente Diagnóstico preliminar

Planear el cometido Propuesta 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

Diferencia de perspectivas entre consultor y cliente.

Cliente puede tener recelo sobre el proceso de consultoría.

Definición conjunta del problema:

-Cliente describe el problema desde su perspectiva.

-Consultor valida y redefine el problema si es necesario.

Aclaración de resultados esperados:

-Determinar objetivos y métricas de éxito.

-Definir el rol del consultor en la implementación.

# ALCANZAR LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN

Mejorar competitividad, rentabilidad y eficiencia.

Ayudar a definir estrategias y metas a largo plazo.

# SOLUCIÓN DE PROBLEMAS GERENCIALES Y EMPRESARIALES

Diferencia entre situación actual y deseada.

Consultores como "médicos de la empresa".

Problemas pueden incluir: Quejas de clientes.

Pérdidas económicas.

Falta de innovación o adaptación al mercado.

# DESCUBRIMIENTO Y EVALUACIÓN DE NUEVAS OPORTUNIDADES

Identificación de nuevas áreas de crecimiento.

Uso de tecnologías emergentes y nuevas estrategias.

# PROMOCIÓN DEL APRENDIZAJE

Consultoría como enseñanza.

Transferencia de conocimientos y metodologías.

Desarrollo del personal y liderazgo empresarial.

# INTRODUCCIÓN DE CAMBIOS

Consultor como agente de cambio.

Adaptación a entornos de transformación constante.

Implementación de innovaciones.

# DOS DIMENSIONES DE LA CONSULTORÍA

-Técnica: Solución específica a problemas contables, tecnológicos o de procesos.

-Humana: Desarrollo organizacional y de recursos humanos.

# TIPOS DE CONSULTORÍA

-Técnica: Enfoque en problemas específicos.

-Humana: Basada en ciencias del comportamiento.

-Diagnóstico: Evaluación integral de la empresa.

# SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

-Cada problema es único.

-Problema forma parte de un sistema más amplio.

-Participación del personal es clave para el éxito.

# CONTRATO DE CONSULTORÍA

-Define tareas, recursos, calendario y costos.

-Participación activa del cliente en el proceso.

# CONTRATO DE SERVICIOS

-Puede ser general (visión estratégica).

-Puede ser especializado (asesoría técnica en un área).



