



UDS

Mi Universidad

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

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)

- Contribuir a la aplicación
- Propuesta de ajustes
- Capacitación

TERMINACIÓN

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

DETERMINACIÓN DE EXPECTATIVAS Y ROLES

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.

5 RAZONES PARA RECURRIR A CONSULTORES

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.

ELEMENTOS FUNDAMENTALES DEL MÉTODO DE CONSULTORÍA

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).