



**MAESTRO:** Salomón Vázquez

**ALUMNO:** Fabiola Ruiz Abarca

**MATERIA:** Consultoría empresarial

**GRADO:** 8vo

# PROCESO DE CONSULTORIA

## FASES DEL PROCESO DE CONSULTORIA

como es obvio no, no se puede aplicar un modelo universal. en forma indiscriminada a todos los problemas, pero constituye un buen marco para estructurar y planificar tareas y proyectos particulares. Al aplicar el modelo a una situación concreta es posible que ciertas fases se superpongan; por ejemplo, la aplicación puede comenzar antes de que quede terminada la planificación de las medidas. Es también posible pasar de una etapa posterior a una anterior

## DETERMINACION DE LAS EXPECTA 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. El cliente tiene quizás sólo una vaga idea de cómo trabajan los consultores y puede abrigar cierto recelo, porque ha oído decir que algunos consultores tratan de complicar todas las cuestiones, exigen más información de la que necesitan, reclaman más tiempo para justificar un contrato más largo y cobran honorarios exorbitantes. El cliente puede entrar en contacto con el consultor con sentimientos contradictorios, pero incluso cuando no hay recelo, ni temor por parte del cliente, existe un peligro de desacuerdo.

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

## 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. Sin embargo, ¿de qué tipo de ayuda estamos hablando? ¿Cuál puede ser el objetivo de utilizar a un consultor?

Las razones de la consultoría se pueden considerar desde diversos ángulos y describirse de diversas formas. Examinemos, primeramente cinco razones amplias o genéricas que motivan a los clientes cuando recurren a consultores, independientemente de las diferencias del campo técnico de intervención y del método concreto de intervención utilizado.

## ELEMENTOS FUNDAMENTALES DEL MÉTODO DE LA CONSULTORÍA

En el mercado de la consultoría existe una diversidad de enfoques, métodos, técnicas y estilos de consultoría por lo que una organización puede hallar un consultor "a la medida" para dar solución a sus problemas sin embargo esa diversidad comparte un conjunto de elementos que son aplicados por la mayoría de los consultores I.

Las dos dimensiones de la consultoría. Uno de los elementos comunes es la eficacia con que el consultor atiende las dos dimensiones de un trabajo de consultoría, la técnica que vincula la naturaleza de la gestión o el problema que la empresa tiene con la forma de darle solución, esta solución