

**Mapa Conceptual.**

*Nombre del Alumno: Siomara Grisel Vázquez Gómez.*

*Nombre del tema: Proceso de consultoría.*

*Parcial: 2*

*Nombre de la Materia: Consultoría Empresarial.*

*Nombre del profesor: Salomón Vázquez Guillén.*

*Nombre de la Licenciatura: Administración y Estrategia de Negocios.*

 *Octavo Cuatrimestre.*

*Comitán de Domínguez, Chiapas, 15 de febrero del 2025.*

*Lugar y Fecha de elaboración*



**PROCESO DE CONSULTORÍA.**

**2.7 Fases del proceso de consultoría.**

**2.9 Cinco razones genéricas para recurrir a los consultores.**

**2.8 Determinación de las expectativas y los papeles.**

**Iniciación (Preparación inicial).**

**Alcanzar los objetivos y fines de la organización.**

**En primer lugar.**

* Primeros contactos con clientes.
* Diagnostico preliminar.
* Planear el cometido.
* Propuesta de tarea.
* Contrato.

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.

Es necesario definir correctamente el problema del que se ha de ocupar el consultor. Todo director o gerente que desea solicitar la ayuda de un consultor no debe limitarse a reconocer la necesidad de esa ayuda.

**Ejemplo:**



Papel de dirección del sector, ventajas competitivas, satisfacción de los clientes, calidad total o productividad total, entre otros.

**Es**

**Diagnostico.**

* Descubrir los hechos.
* Análisis y síntesis.
* Examen detallado del problema.

**Solución de problemas gerenciales y empresariales.**

Preciso debatir, y 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.

La consultaría cuyo objetivo se limita a medidas correctivas destinadas a restablecer una situación anterior o a alcanzar una norma ya alcanzada por otras organizaciones puede producir importantes ventajas urgentemente requeridas. Se evitará una crisis, se frenará la evolución negativa y la empresa del cliente sobrevivirá.

**Terminación.**

**Aplicación (Implementación).**

**Planificación de medidas.**

* Evaluación.
* Informe final.
* Establecer compromisos.
* Planes de seguimiento.
* Retirada.
* Contribuir a la aplicación.
* Propuesta de ajustes.
* Capacitación.
* Elaborar soluciones.
* Evaluar opciones.
* Propuesta al cliente.
* Planear la aplicación de medidas.

**Una vez**

**Descubrimiento y evaluación de nuevas oportunidades.**

 Iniciada la tarea, mediante la realización de un diagnóstico detallado se pueden descubrir nuevos problemas y es posible que sea necesario rectificar la definición originalmente convenida.

Muchas empresas utilizan a los consultores para descubrir y aprovechar nuevas oportunidades. Consideran a las empresas de consultoría como una fuente de información y de ideas valiosas que pueden dar lugar a un amplio conjunto de iniciativas e innovaciones.

**Promoción del aprendizaje.**

**En segundo lugar**

Muchos clientes recurren a consultores no sólo para hallar una solución a un problema preciso, sino también para adquirir los conocimientos técnicos especiales del consultor (por ejemplo, sobre el análisis del medio ambiente, la reestructuración empresarial o la gestión de la calidad).

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

**Esto**

**Introducción de cambios.**

objetivo general de la consultoría es ayudar 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.

Puede requerir un intercambio de opiniones acerca de cómo considera cada parte la consultoría, hasta dónde debe llegar ésta en la realización de una tarea convenida (posiblemente rebasando el ámbito de esa tarea) y cuál es la responsabilidad del consultor ante el cliente.



**2.11 Elementos fundamentales del método de la consultoría.**

**PROCESO DE CONSULTORÍA.**

Referencia: Antología (UDS) Consultoría Empresarial.

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

**El esencialmente técnico, el principalmente humano y el de diagnóstico.**

**La consultoría y la solución de problemas.**

**Contrato de servicios de especialista.**

**Contrato de servicios generales.**

**Es**

* Objetivos.
* Conocimientos especializados que aportará el consultor.
* Tareas que se realizarán y su secuencia.
* Participación del cliente en el proceso.
* Precio que se ha de pagar.
* Condiciones que resulten convenientes
* Necesidades de recursos.
* Calendario.

**Su contenido mínimo es:**

**Es**

Proporciona al cliente información técnica y de sugerencias en un sector en que la empresa de consultoría es competente y/o posee conocimientos de punta.

Analiza tendencias y resultados globales de la empresa tratando de proporcionar mejoras.

Una variante del contrato de consultoría que abarca una tarea separada en tiempo del trabajo original, puede ser:

Un documento que organiza y rige la prestación de los servicios a los clientes, también se conocen como: compromisos, casos, asesorías, proyectos o cuentas de clientes.

**Etapas:**

**Son**

Un conjunto de pasos que se siguen para ayudar a una empresa a mejorar o cambiar.

* Iniciación.
* Diagnostico.
* Planificación.
* Aplicación.
* Terminación.

**Principios:**

**Al iniciar**

* Unicidad.
* Objetivos.
* Solución siguiente a la próxima.
* Sistema.
* Propósito personal.

El trabajo de consultoría, el cliente presenta el problema al cual dará solución el consultor sin embargo ese problema puede estar planteado en forma errónea, por ello los consultores deben realizar su propia investigación.

**Diagnóstico de problemas.**

**Humano.**

**Técnico.**

La consultoría se basa más en la experiencia del consultor y en el sentido común, los consultores han participado en negocios antes de estar en consultoría, su experiencia les indica que los problemas son producto de una mezcla de factores.

Se fundamenta en las ciencias del comportamiento, los consultores están especializados en desarrollo organizacional (DO) y en el desarrollo de los recursos humanos (DRH).

Los protagonistas don técnicos competentes, los conocimientos base de los consultores son diversos en el área técnica, algunos tienen conocimiento del método de investigación.

**Contrato de servicios.**

**Contrato de consultoría.**

**Resumen del proceso de consultoría.**