



Mi Universidad

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

Proceso de consultoría

FASES DEL PROCESO DE CONSULTORÍA

Iniciación (Preparación inicial)

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

Diagnostico

- 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)

DETERMINACIÓN DE LAS EXPECTATIVAS 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 puede entrar en contacto con el consultor con sentimientos contradictorios.

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

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

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

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.

1. Alcanzar los objetivos y fines de la organización

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

2. Solución de problemas gerenciales y empresariales

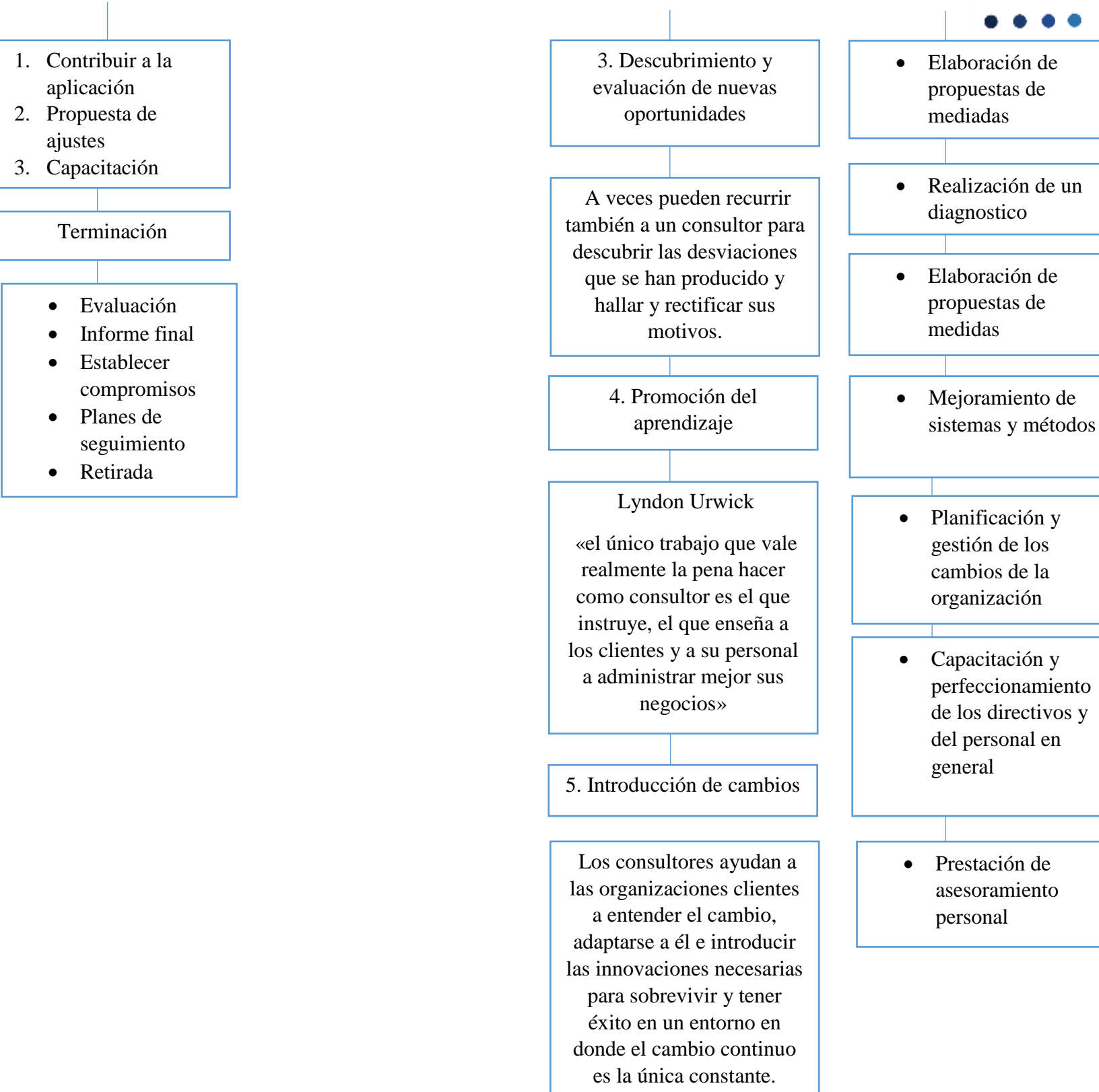
La tarea del consultor se describe como una ayuda profesional para poner al descubierto, diagnosticar y resolver problemas relacionados con diversas esferas y aspectos de la gestión y de la empresa.

ELEMENTOS FUNDAMENTALES DEL MÉTODO DE LA CONSULTORÍA

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

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:

- Facilitación de información
- Facilitación de especialistas
- Establecimiento de contactos y vínculos comerciales
- Facilitación de dictámenes de expertos
- Realización de un diagnostico



Bibliografía

Antología UDS Consultoría empresarial

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LAN/5ba40854a5357e70d7530fd6482b1ba-LC-%20LAN802%20CONSULTORIA%20EMPRESARIAL.pdf>