



## Súper nota.

*Nombre del Alumno: Alexa Gabriela Rodríguez Galindo.*

*Nombre del tema: Seguimiento de consultoría.*

*Parcial: 4ª unidad.*

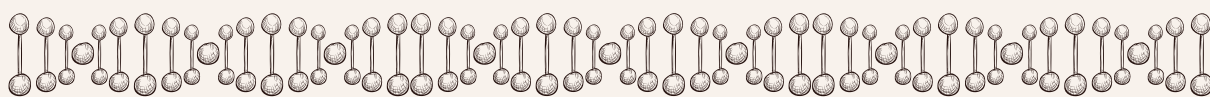
*Nombre de la Materia: Consultoría empresarial.*

*Nombre del profesor: Salomón Vázquez Guillen.*

*Nombre de la Licenciatura: Administración y estrategia de negocios.*

*Cuatrimestre: 8ª cuatrimestre.*

# SEGUIMIENTO DE LA CONSULTORIA



01

## Presentación del informe final

El informe final tiene como objetivo resumir los logros, confirmar la finalización de la tarea y sugerir mejoras futuras. En ocasiones, se realiza una evaluación de los beneficios obtenidos, enfocándose en los aspectos económicos, financieros y sociales. Los consultores también pueden evaluar el proceso de consultoría, destacando cómo las acciones del cliente influyeron en los resultados obtenidos.

02

## Áreas de oportunidad para el desarrollo de la consultoría administrativa

La consultoría organizacional está estrechamente relacionada con el cambio en las personas, ya que para que una organización evolucione, es necesario que sus miembros también lo hagan. El proceso de cambio se puede entender a través de un modelo de tres etapas: descongelación, cambio y recongelación.



03

## Niveles y ciclos de cambios

El modelo propuesto por Hersey y Blanchard describe cuatro niveles de cambio que los consultores deben considerar al planificar una estrategia de cambio:

1. Cambios en los conocimientos
2. Cambios en las actitudes
3. Cambios en el comportamiento individual
4. Cambios en el comportamiento colectivo de grupos u organizaciones

04

## El nivel de estrategia comercial

Las decisiones estratégicas sobre comercialización tienen un impacto significativo en toda la empresa, especialmente en áreas que tengan que ver con:

- Operaciones de comercialización.
- Administración de ventas
- Publicidad y promoción
- Distribución física
- Canales de distribución
- Envase y desarrollo de nuevos productos



05

## Recaudación de fondos

La evaluación financiera consiste en analizar los informes financieros de los últimos tres a cinco años para identificar fortalezas y debilidades, medir el desempeño pasado y detectar tendencias. Los resultados de esta evaluación se utilizan para orientar investigaciones y actividades correctivas en otras áreas de la empresa.



06

## Proyectos de inversión

La metodología del estudio se enfoca en tres aspectos clave:

1. Objeto: Determinar los problemas fundamentales del cliente, las medidas necesarias y la ayuda que el consultor puede ofrecer.
2. Tiempo: El tiempo disponible suele ser limitado, lo que restringe la capacidad de recolectar información y realizar un análisis detallado.
3. Perfil del consultor de diagnóstico: El consultor puede no tener conocimiento exhaustivo de todas las industrias o áreas funcionales. Su enfoque debe ser dinámico y global.

