



## Súper nota.

*Nombre del Alumno: Norma Valeria Rodríguez Galindo.*

*Nombre del tema: Seguimiento de consultoría*

*Parcial: 4ª unidad.*

*Nombre de la Materia: Consultoría Empresarial*

*Nombre del profesor: Salomón Vázquez*

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

*Cuatrimestre: 8to cuatrimestre.*

# SEGUIMIENTO DE CONSULTORÍA

## PRESENTACIÓN DEL INFORME FINAL

El proceso de consultoría involucra una serie de informes que acompañan al cliente durante todo el cometido. Estos informes incluyen:

**Informe preliminar:** Propuesta del cometido basada en un diagnóstico rápido.

**Informes intermedios:** Actualizaciones sobre el progreso del trabajo, con posibles modificaciones en la definición del problema o las tareas.

**Informe final:** Presentado al finalizar el trabajo, que resume los hechos esenciales, los beneficios obtenidos y hace sugerencias sobre el futuro. Puede incluir una evaluación de los beneficios si se considera necesario y una evaluación del proceso de consultoría si es relevante.

**Informe de referencia interno:** Utilizado por el consultor para evaluar el trabajo realizado dentro de su organización.



## ÁREAS DE OPORTUNIDAD PARA EL DESARROLLO DE LA CONSULTORÍA ADMINISTRATIVA

La ayuda técnica en consultoría de empresas está vinculada al cambio en las organizaciones y en las personas. El consultor debe ser capaz de manejar las complejas relaciones entre estos cambios para mejorar el rendimiento organizacional y hacer el trabajo personal más satisfactorio. Este proceso se puede entender en tres etapas:

1. **Descongelación:** Implica generar una sensación de incomodidad, ansiedad o insatisfacción para que las personas sientan la necesidad de cambiar. Esto puede incluir la eliminación de rutinas o la falta de información.
2. **Cambio:** El consultor, junto con la dirección y los empleados, promueve el cambio. Este proceso incluye la identificación (aceptación de los principios del cambio) y la interiorización (adaptación y transformación de esos principios en objetivos personales concretos).
3. **Recongelación:** El cambio se estabiliza cuando las personas lo operan a través de la experiencia, reforzando los nuevos comportamientos mediante recompensas y apoyo. Los nuevos comportamientos se consolidan o se abandonan según cómo se gestionen estos refuerzos.

Este modelo busca que el cambio sea efectivo y duradero, asegurando que las personas lo integren de manera personal y significativa.



## NIVELES Y CICLOS DE CAMBIO

Otro modelo útil es el que describe los niveles y ciclos de cambio que los consultores deben considerar al elaborar la estrategia adecuada para efectuar el cambio propuesto:

1. cambios en los conocimientos;
2. cambios en las actitudes;
3. cambios en el comportamiento individual, y
4. cambios en el comportamiento colectivo de grupos u organizaciones.

El cambio participativo empieza con (1) la introducción de nuevos conocimientos, lo cual se espera que (2) estimule y desarrolle la actitud adecuada y (3) finalmente configure el comportamiento individual mediante la participación en ejercicios de establecimiento de objetivos que conduzcan a (4) la participación colectiva formalizada en la aceptación del cambio deseado.



## EL NIVEL DE LA ESTRATEGIA COMERCIAL

Los cambios importantes, como el abandono o la adición de líneas de producto o la modificación de la política general de precios, son evidentemente decisiones de dirección general que deben tomarse en el nivel máximo.

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

Las decisiones estratégicas sobre comercialización tienen repercusiones de largo alcance para la empresa en conjunto y para la dirección de ciertas funciones como producción, desarrollo de productos o control financiero.



## RECAUDACIÓN DE FONDOS

La evaluación financiera, como suele llamarse el estudio de este sector, consiste en el análisis de informes financieros del cliente de los tres, cuatro o cinco años anteriores a fin de valorar puntos fuertes y débiles, de medir el funcionamiento de la organización en el pasado y descubrir tendencias ascendentes o descendientes. Los resultados de la evaluación financiera se emplean para orientar otras investigaciones y actividades correctoras en otras funciones y sectores de la dirección de la empresa.



## PROYECTOS DE INVERSIÓN

El estudio de la empresa es consecuencia de un contacto entre el consultor y un posible cliente:

- ✓Averiguación directa.
- ✓ Presentación espontánea
- ✓Recomendación
- ✓Trabajo anterior con el cliente

El método esencial consiste en adoptar un enfoque dinámico y global de la organización, su entorno, sus recursos, objetivos, actividades y logros.

