



UDS

Mi Universidad

SUPER NOTA

- **Nombre del Alumno:** Jorge Ivan Morales Recinos.
- **Nombre del tema:** Seguimiento de consultoría.
- **Parcial:** 4^a unidad.
- **Nombre de la Materia:** Consultoría empresarial.
- **Nombre del profesor:** Salomón Vázquez Guillen.
- **Nombre de la Licenciatura:** Administración y estrategia de negocios.
- **Cuatrimestre:** 8^a cuatrimestre

SEGUIMIENTO DE LA CONSULTORIA

01

PRESENTACIÓN DEL INFORME FINAL

El informe final tiene como objetivo resumir los logros obtenidos, confirmar las conclusiones alcanzadas y sugerir posibles mejoras para el futuro. En ocasiones, se realiza una evaluación de los beneficios conseguidos, enfocándose en los aspectos económicos, financieros y sociales. Además, los consultores pueden evaluar el proceso de consultoría, destacando cómo las decisiones y acciones del cliente influyeron en los resultados alcanzados.



02

ÁREAS DE OPORTUNIDAD PARA EL DESARROLLO DE LA CONSULTORÍA ADMINISTRATIVA

se enfoca en asesorar a las empresas para optimizar su funcionamiento y capacidades mediante la implementación de nuevos métodos y sistemas.

Objetivos principales:

- Resolver problemas y satisfacer necesidades de la empresa.
- Mejorar la calidad de los servicios.
- Implementar sistemas y métodos para potenciar el desarrollo organizacional.

03

NIVELES Y CICLOS DE CAMBIO

Niveles:

- **Individuo:** Cambios en comportamientos y habilidades.
- **Equipo:** Dinámicas de grupo y colaboración.
- **Organizacional:** Cambios en la cultura y estructura.

Ciclos de Cambio:

- **Fase de Preparación:** Reconocer la necesidad de cambio.
- **Implementación:** Ejecución de nuevas prácticas.
- **Consolidación:** Asegurar que los cambios se sostengan en el tiempo.



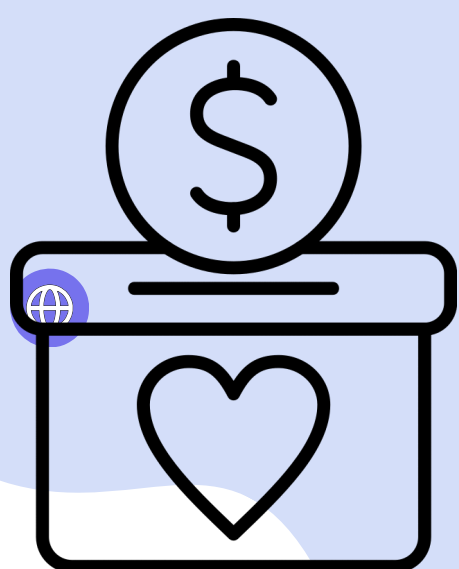
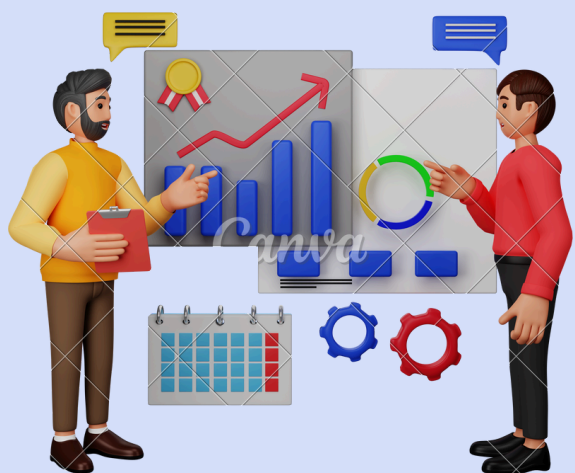
EL NIVEL DE LA ESTRATEGIA COMERCIAL

04

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.

Elementos:

- Definición de Mercado: Identificar tu público objetivo.
- Propuesta de Valor: ¿Qué ofreces que te distingue de la competencia?
- Canales de Distribución: ¿Cómo harás llegar tu producto/servicio al cliente?



05

RECAUDACION DE FONDOS

Identificar y aplicar las mejores estrategias para conseguir recursos financieros necesarios para proyectos o iniciativas.

01

PROYECTOS DE INVERSION

Los proyectos de inversión son iniciativas que requieren asignación de recursos con la expectativa de generar beneficios a futuro.

Pasos para el Desarrollo de Proyectos de Inversión:

1. Estudio de Mercado:

Investigación para entender la demanda y competencia.

2. Análisis de Retorno de

Inversión (ROI): Calcular el retorno esperado en comparación con el costo total de inversión.

3. Diseño del Proyecto:

Detallar los objetivos, cronograma y recursos necesarios.

4. Implementación:

Llevar a cabo el proyecto siguiendo los planes establecidos.

5. Seguimiento y Evaluación:

Monitorear el progreso y realizar ajustes según sea necesario.

