



UNIVERSIDAD
DEL SURESTE

Lic. Administración y Estrategias de Negocios

Consultoría empresarial

Profr.: Fernando López Sántiz

Actividad 2

Miguel Gómez Méndez

02 de Marzo del 2025. Ocosingo, Chiapas

Seguimiento de la consultoría

Áreas de oportunidad para el desarrollo de la consultoría administrativa

Zonas estratégicas dentro de una organización donde la consultoría puede intervenir para mejorar su funcionamiento, competitividad y sostenibilidad.

Gestión de talento humano

- Evaluación del desempeño.
- Programas de capacitación y desarrollo.
- Clima organizacional y motivación.
- Planeación de carrera y retención del personal.

Planeación estratégica

- Análisis FODA.
- Redefinición de misión, visión y valores.
- Formulación y monitoreo de objetivos SMART.
- Alineación entre estrategias y recursos.

Tecnologías de la información

- Diagnóstico de infraestructura tecnológica.
- Digitalización de procesos administrativos.
- Implementación de software empresarial (ERP, CRM).
- Ciberseguridad y protección de datos.

Mercadotecnia y comercialización

- Estudio de mercado y análisis del consumidor.
- Estrategias de branding y posicionamiento.
- Canales de distribución y fidelización de clientes.
- Estrategias de precio, producto, plaza y promoción (4Ps).

Procesos y operaciones

- Reingeniería de procesos (BPR).
- Automatización de tareas repetitivas.
- Implementación de sistemas de calidad (ISO).
- Gestión de la cadena de suministro (SCM).

Control interno y auditoría

- Identificación de riesgos operativos y financieros.
- Políticas y procedimientos internos.
- Auditorías internas y externas.
- Sistemas de seguimiento y retroalimentación.

Finanzas y costos

- Diagnóstico de estructura financiera.
- Análisis de rentabilidad y puntos de equilibrio.
- Control presupuestal.
- Estrategias de reducción de costos y mejora del margen.

Niveles y ciclos de cambio

Proceso evolutivo que guía la transformación organizacional en distintos niveles de profundidad e impacto.

Niveles de cambio organizacional

- Nivel operativo
 - Cambios inmediatos y de bajo impacto.
- Nivel táctico
 - Cambios en áreas o departamentos específicos.
- Nivel estratégico
 - Transformaciones de largo plazo con impacto global.

Ciclo del cambio consultativo

- Diagnóstico
 - Recolección de datos (entrevistas, encuestas, observación directa).
 - Identificación de causas raíz.
 - Análisis situacional.
- Planeación del cambio
 - Diseño de la estrategia de intervención.
 - Establecimiento de cronograma, metas y recursos necesarios.
- Implementación del cambio
 - Ejecución de acciones y soluciones.
 - Capacitación del personal y gestión del cambio cultural.
 - Comunicación interna efectiva.
- Evaluación y seguimiento
 - Comparación de resultados versus objetivos.
 - Medición de indicadores clave.
 - Ajustes correctivos o preventivos.

El nivel de la estrategia comercial

Dimensión de la consultoría centrada en mejorar el desempeño del área comercial y la relación con el mercado externo.

Elementos estratégicos

- Análisis del entorno competitivo
 - Análisis PESTEL (Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico, Legal).
 - Tendencias del mercado.
 - Modelo de las 5 fuerzas de Porter.
- Segmentación y posicionamiento
 - Identificación de nichos de mercado.
 - Perfilamiento del cliente ideal (buyer persona).
 - Diferenciación y posicionamiento competitivo.
 - Diseño de estrategias comerciales.
- Diseño de la propuesta de valor
 - Qué problema resuelve el producto/servicio.
 - Ventaja competitiva clara.
 - Beneficio principal para el cliente.
 - Ejecución comercial y canales de distribución
- Marketing mix (producto, precio, plaza, promoción).
 - Alianzas comerciales.
 - Estrategias digitales y tradicionales.
- KPIs y medición del desempeño
 - Marketing mix (producto, precio, plaza, promoción).
 - Alianzas comerciales.
 - Estrategias digitales y tradicionales.
 - Ejecución comercial y canales de distribución
 - KPIs y medición del desempeño
- Ejecución comercial y canales de distribución
 - Venta directa, distribuidores, ecommerce.
 - Logística y experiencia del cliente.
 - Control de inventarios y tiempos de entrega.
- Tasa de conversión.
- Ticket promedio.
- Retención y satisfacción del cliente.
- ROI de campañas y estrategias.

Referencias bibliográficas

Chiavenato, I. (2009). Administración: teoría, proceso y práctica. McGraw-Hill.

Enlace al libro: <https://books.instituto-idema.org/sites/default/files/Administración%20-%20Proceso%20administrativo%20-%20Idalberto%20Chiavenato%20-%203ed.pdf>

Robbins, S. P., & Coulter, M. (2022). Administración (14.ª ed.). Pearson Educación.

Información del libro: <https://www.pearson.com/se/Nordics-Higher-Education/subject-catalogue/business-and-management/Management-Robbins-Coulter.html>

French, W. L., Bell, C. H., & Zawacki, R. A. (2006). Desarrollo organizacional: diagnóstico y diseño organizacional (8.ª ed.). Pearson Educación.

Enlace al libro: https://www.pucesa.edu.ec/wp-content/uploads/2019/11/3_Desarrollo-organizacional.pdf

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Dirección de marketing (15.ª ed.). Pearson.

Enlace al libro: https://students.aiu.edu/submissions/profiles/resources/onlineBook/S3D7W4_Marketing_Management.pdf

Mintzberg, H., Ahlstrand, B. W., & Lampel, J. (2005). Safari a la estrategia: un recorrido por la jungla del pensamiento estratégico. Deusto.

Enlace al libro: https://www.academia.edu/7801358/SAFARI_A_LA ESTRATEGIA Una visita guiada por la jungla del management estrat%C3%A9gico

Porter, M. E. (2008). Las cinco fuerzas competitivas que dan forma a la estrategia. Harvard Business Review, 86(1), 78-93.

Enlace al artículo: https://utecno.files.wordpress.com/2014/05/las_5_fuerzas_competitivas- michael_porter-libre.pdf

Rodríguez Valencia, M. L. (2017). Consultoría empresarial: enfoque estratégico para el cambio organizacional. Ecoe Ediciones.

Información del libro: <https://www.ecoediciones.com/libro/consultoria-empresarial-enfoque-estrategico-para-el-cambio-organizacional/>

García, J. (2020). Gestión del cambio organizacional. Editorial UOC.

Información del libro: <https://www.editorialuoc.cat/gestio-del-canvi-organitzacional>

Hammer, M., & Champy, J. (2004). Reingeniería de la empresa: manifiesto para la revolución en los negocios. HarperCollins. Información del libro:

<https://books.google.com.co/books?id=PdYa1vzOP3wC&printsec=frontcover>