

Nombre del alumno: Carolina Hernandez jimenez.

Materia: Consultoría Empresarial

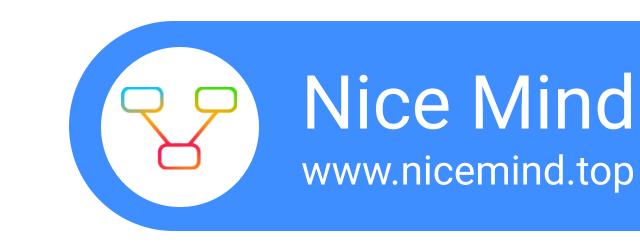
Actividad: Mapa conceptual

Tema: 4.7 Áreas de oportunidades para el desarrollo de la consultoría empresarial, 4.8 Niveles y ciclos de cambios, 4.9 El nivel de la estrategia comercial.

Nombre del profesor: Fernando Lopez Santiz

Licenciatura: Administración y estrategia de negocios

8° cuatrimestre



# Áreas de oportunidades

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

Los consultores deben saber introducir cambios que mejoren el rendimiento de las organizaciones, y al mismo tiempo, hagan más interesante y satisfactorio el trabajo personal.

#### Modelo de cambio

- 1. Descongelación
- 2. Cambio o Transición
- 3. Recogelación

# Papel del consulto

- Introducir Cambios que mejoren el rendimiento de las organizaciones.
- Hacer más interesante y satisfactorio el trabajo personal.
- Ayudar a las personas a convertir las motivaciones externas en internas.

#### Subprocesos de cambios

- 1. Identificación
- Reconocimiento de la autoridad del promotor de cambio.
- Adopción de motivaciones externas o generalizadas.
- 2. Interiorización.
- Transformación de principios o improvisación

# Niveles y ciclo de cambio

### Niveles de cambio

- Cambios en los conocimientos.
- Cambios en las actitudes.
- Cambios en el comportamiento individual.
- Cambio en el comportamiento colectivo.

#### Ciclos de cambio

- Ciclo de cambio participativo.
- Enfoque que implica la participación activa de las personas en el proceso de cambio.
- Requiere un auditorio maduro y relativamente independiente.
- Es más lento, pero se considera de efecto duradero.
  Ciclo de cambio coercitivo.
- El enfoque implica el uso de la autoridad para imponer el cambio.
- Es más rápido, pero puede ser menos efectivo a largo plazo.
- Requiere una fuerte de autoridad que aplica recompensas, castigos y sanciones apropiadas.

# El nivel de estrategia comercial.

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

#### Operaciones de comercialización

financiero.

- Ventas
- Publicidad
- Promoción
- Relaciones con distribuidores
  Investigación de mercado
- Administración de ventas

Actividades del consultor

- Capacitación de vendedores
- Motivación de vendedores
- Distribución del tiempo de ventas efectivo

## Objetivos

Mejorar las ventas
 Incrementar la satisfacción del cliente.

#### Publicidad y Promoción

Asesoramiento

- Agencia de publicidad
- Consultor

Planificación

- Establecer objetivos
- Calcular el costo necesario para alcanzarlos

# Distribución física

#### Análisis

- Sistemas complejos
- Ventajas de grandes lotes de producción
- Costos de almacenamiento
- Calidad y rapidez del servicio.

#### Decisiones

Utilización de vehículos de la empresa
 Subcontratación de la distribución

#### Canales de distribución

#### Tendencias

Tratar directamente con el comercio al por menor
 utilizar distribuidores locales