



*Institución: Universidad Del Sureste*

*Nombre del Alumno: Omar Alejandro Pérez Díaz*

*Nombre del tema: Análisis reflexivo*

*Parcial: Segundo modulo*

*Nombre de la Materia: Consultoría empresarial*

*Nombre del profesor: Cuauhtémoc Guillen García*

*Nombre de la Licenciatura: Administración y estrategias de negocios*

*Cuatrimestre: 8° Cuatrimestre*

Como primer punto a reflexionar se trata del seguimiento, el cual es el trabajo que realiza un consultor con su cliente para llevar a cabo una tarea, esto quiere decir que el consultor se compromete con cumplir su labor, siempre y cuando no afecte sus demás actividades dentro de su área laboral.

Con esto comenzamos con el siguiente punto a tratar que es la presentación del informe final, prácticamente se refiere que durante el proceso de consultoría y al ser presentado el problema a tratar se tiene que ir dando avances o posibles resultados de parte del consultor hacia el cliente. Sobre como fue el diagnóstico inicial, el proceso a realizar y finalmente la solución.

Las áreas de oportunidades para el desarrollo de la consultoría administrativa es el reflejo que se genera cuando el consultor propone ideas innovadoras que motiven al cliente con implementarlas a la empresa, siempre y cuando el cliente esté dispuesto a cambiar parte de la estructura de su negocio, ya que siempre será fundamental su satisfacción.

Dentro de la consultoría también existen los niveles y ciclos de cambio en el cual se nos indican algunos diagramas, según Hersey y Blanchard se distinguen cuatro niveles de cambio.

1-. Cambios en los conocimientos, ya que es una innovación completa dentro de lo que se tenía como base en la organización, por que es todo lo que se sabe sobre algún tema o relación con el funcionamiento de la empresa.

2-. Cambios en las actitudes, es la manera en que la empresa comenzara a tomar nuevas y diferentes decisiones al momento de seleccionar opciones para llegar a los objetivos deseados.

3-. Cambios en el comportamiento individual, es prácticamente renovar y transformar la empresa desde sus trabajadores o colaboradores, esto con la ayuda de un consultor, para así poder identificar que cosas serán motivos de cambio.

4-. Cambios en el comportamiento colectivo de grupos u organizaciones, se basa en la idea principal de trabajar mas eficientemente con otras personas y así mejorar las relaciones laborales entre trabajador y empresas.

La recaudación es la parte mas importante para cualquier negocio, organización o empresa ya que sin un buen financiamiento o manejo de dinero se puede llegar a la desaparición de dicho establecimiento, el trabajo de un consultor es dar una asesoría que permita identificar y realizar la mejor toma de decisión para generar buenos recursos, el cliente tiene que acatarse a las instrucciones ya que así se esperarí un mejor resultado.

Como ultimo punto a tratar se basa en los proyectos de inversión, para esto es muy importante como consultor saber identificar en que ámbitos se proveen mejores resultados para la empresa y así el cliente tenga el resultado que espera para que de esta manera tenga una buena satisfacción, de lo contrario si se invierte erróneamente, puede traer consecuencias negativas para la empresa como la perdida de dinero, es por eso que se tiene que tener un buen conocimiento sobre que invertir y en que no dentro de las características y recursos de la organización.

## Referencias

UDS, A. a. (Enero - Abril 2025). *Antología Consultoria Empresarial*. Comitán De Dominguez, Chiapas: Universidad Del Sureste UDS.