



Cuadro sinóptico

Nombre del Alumno: Gladis Andrea Herrera de León

Nombre del tema: Facilitar El Cambio.

Parcial: unidad II

Nombre de la Materia: Consultoría empresarial.

Nombre del profesor: Cuauhtémoc Guillen García.

Nombre de la Licenciatura: Administración y estrategias de negocios

Cuatrimestre: 8° Cuatrimestre

Análisis crítico:

El cliente y el consultor a menudo están de acuerdo en terminar un cometido particular sin suspender completamente su relación de trabajo. Si otros trabajos realizados por el consultor siguen relacionados con la tarea actual de alguna manera, los llamamos seguimiento.

Un servicio de seguimiento es una fuente valiosa de información sobre la repercusión real de los cometidos realizados y sobre los nuevos problemas que pueden surgir en la organización cliente.

Muchas organizaciones clientes pueden considerar también que los servicios de seguimiento son una forma útil de asistencia mediante la cual se pueden descubrir y resolver nuevos problemas antes de que se conviertan en obstáculos difíciles. Sin embargo, no se debe obligar a ningún cliente que no esté interesado a que acepte un acuerdo de seguimiento.

Antes y durante el cometido el cliente ha recibido varios informes del consultor:

- el informe en el que se propone el cometido, basado en un rápido estudio de diagnóstico (preliminar).
- informes sobre la marcha del trabajo, cuyo número y alcance varía y en el que se pueden haber propuesto modificaciones en la definición del problema y en las tareas por realizar.
- informes y documentación vinculados con la presentación de propuestas para que el cliente adopte una decisión antes de pasar a la fase de aplicación.

Un buen informe de consultoría debe poder ganarse el respeto del cliente, el cual lo considerará como una fuente de aprendizaje y nuevas pautas. Le complacerá igualmente mostrárselo a amigos y asociados como la constancia de una realización meritoria.

La descongelación requiere una situación algo incómoda, pues se su pone necesario cierto grado de ansiedad o insatisfacción; en efecto, para aprender tiene que existir una necesidad de procurarse nueva información.

El cambio o la transición al cambio pone de relieve el papel que ha de desempeñar el promotor del cambio (el consultor) junto con la dirección y los trabajadores. Se dice que el cambio acontece cuando interviene un agente influyente con reputación y prestigio (de aquí la necesidad de que el consultor sea a la vez capaz en su tarea y reconocido como tal).

Como indican los siguientes diagramas, Hersey y Blanchard' distinguen cuatro niveles de cambio:

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

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.

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 objeto de estudio de la empresa es pasar revista a los recursos del cliente, examinar las actividades que dan lugar, evaluar el funcionamiento de la organización e identificar oportunidades de mejorar los resultados obtenidos.

Referencias

"UDS", A. d. (Enero - Abril 2025). *Consultoria empresarial*. Comitán De Dominguez, Chiapas: Universidad Del Sureste_ "UDS".