



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA

CARRERA: LIC EN ADMINISTRACIÓN

ASIGNATURA: CONSULTORÍA EMPRESARIAL

UNIDAD: I

DOCENTE: MCA. LUCILA MARÍN SANTOS

GRUPO: 805 - B.

FECHA: 22 / 03 / 2023.

ALUMNO: _____ JESSICA SALAZAR CAMINO _____

CALIFICACIÓN: _____

INSTRUCCIONES: Con el apoyo del internet y en páginas propias sobre los temas de la unidad, responde de manera precisa cada una de las peticiones que a continuación se enuncian.

1. DETERMINA COMO MÍNIMO TRES OBJETIVOS DE LA CONSULTORÍA DE EMPRESAS.

- Reducción de costos y aumento de la productividad de sus empresas.
- Retorno de la inversión de las mejoras y cambios en los procesos realizados.
- Aprovechar al máximo los recursos con los que cuenta y generar mayores beneficios tanto a nivel empresarial como personal.

2. EXPLICA POR QUÉ ES IMPORTANTE LA CONSULTORÍA DE EMPRESAS.

R= Es muy importante La consultoría ya que genera valor para el emprendimiento, por lo que es una buena inversión. El principal valor que deben considerar los emprendedores es la correcta toma de decisiones.

3. DESCRIBE LA RAZÓN POR LO QUE CONSIDERAS QUE LA CONSULTORÍA DE EMPRESAS ES UNA PROFESIÓN.

R= Porque es más demandado y es el encargado de ayudar a un negocio a resolver un problema determinado, que de forma interna no se puede solucionar.

4. EXPLICA POR QUÉ ES INDISPENSABLE LA ÉTICA EN LA CONSULTORÍA DE EMPRESAS.

R= Porque atraerá talento y creará un ambiente laboral seguro para sus empleados, lo que incrementará la confianza entre trabajadores y clientes. Todo esto producirá un incremento de la rentabilidad.

5. QUÉ PAPEL DESEMPEÑA EL ADMINISTRADOR EN LA CONSULTORÍA.

R= Analiza la eficacia de los métodos de gestión de empresas privadas o de administraciones públicas para mejorarlos posteriormente o implantar nuevos métodos. Las tareas de un consultor de administración pueden variar mucho de un proyecto a otro.



6. QUÉ ELEMENTOS DEBE CONSIDERAR UN CONSULTOR PARA REALIZAR UNA CONSULTORÍA DE EMPRESAS.

- Ser un buen profesional y experto en una materia.
- Saber asesorar y transmitir.
- Identificar bien las necesidades/problemas del cliente.
- Analizar la capacidad de cada uno para enfrentarse a un proyecto (conocimiento, carga de trabajo y tiempo de ejecución)
- Ofrecer una solución al cliente.

7. DESCRIBE LAS TAREAS ESPECÍFICAS DE UN CONSULTOR GENERALISTA Y DE UN CONSULTOR ESPECIALISTA.

Consultor generalista

- Se ocupan de los diagnósticos preliminares de las organizaciones
- Negociaciones con los clientes.
- Planificación y coordinación de cometidos.
- Formulación de conclusiones a partir de observaciones concretas hechas por especialistas.
- Presentación de propuestas finales a los clientes.

Consultores especialista

- Debe ser capaz de enfocar el problema desde el punto de vista del generalista.
- Debe estar en condiciones de efectuar un diagnóstico.
- De aplicar otros métodos utilizados por todos los consultores
- Ser competentes y de entender las relaciones dentro de la organización.

8. MENCIONA Y EXPLICA DE MANERA BREVE Y CONCISA LOS ASOCIADOS QUE INTERVIENEN EN EL PROCESO DE CONSULTORÍA.

R= Los asociados que intervienen son el consultor y el cliente.

9. DESCRIBE LAS EXPECTATIVAS DE CADA UNO DE LOS ASOCIADOS EN UNA CONSULTORÍA EMPRESARIA.

Cliente: el cliente ha decidido comprar un servicio profesional en ciertas condiciones.



Consultor: Persona ajena a la organización, alguien de quien espera que obtenga un resultado valido en la organización.

El **consultor y el cliente** deben estar dispuestos a introducir correcciones en su definición del problema.

El **consultor y el cliente** deben aclarar que persiguen en la consultoría y como deben medir sus resultados

10. ENLISTA LOS ELEMENTOS A CONSIDERAR PARA QUE SE PUEDA DAR LA RELACIÓN DE CONSULTORÍA.

- Contacto inicial.
- Diagnóstico preliminar.
- Estrategia y planificación de la tarea
- Presentación y propuesta al cliente.
- Contrato de consultoría.

11. ENLISTA Y EXPLICA EN BREVE LAS DIFERENTES ELECCIONES DE PAPEL DE UN CONSULTOR DE ACUERDO A LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

Consultor: El consultor ayuda al cliente proporcionándole conocimientos técnicos y haciendo algo para y por cuenta del cliente:

- Suministra información, hace un diagnóstico de la organización,
- Emprende un estudio de viabilidad, diseña un nuevo sistema,
- Capacita al personal en una nueva técnica, recomienda cambios orgánicos y de otro tipo, hace observaciones sobre un nuevo proyecto previsto por la dirección, etc.
- Puede resolver el problema formulado por el cliente, con excepción de los casos más sencillos y obvios, quiere llegar a su propia conclusión en cuanto al problema y en cuanto al grado de dificultad con que se podría tropezar para solucionarlo.
- Hay muchas cosas que el consultor no puede hacer en absoluto o en forma adecuada, si el cliente está poco dispuesto a colaborar
- El consultor que insiste en que su cliente
- Puede diferir de la del cliente por muchas razones.

Cliente: Tiene la vaga idea de cómo trabajan los consultores



- El cliente piensa que no debe facilitar al consultor todos los datos solicitados e incluso da instrucciones a su personal de que retenga información.
- La colaboración es esencial para que el cliente participe plenamente en la definición del problema y en los resultados de la tarea.
- El cliente es responsable de definir los objetivos de la consulta.

12. ENLISTA LOS ELEMENTOS DEL MÉTODO QUE UN CONSULTOR DEBE CONSIDERAR AL INFLUIR EN EL PERSONAL DE LA ORGANIZACIÓN CLIENTE PARA OBTENER INFORMACIÓN.

R= El consultor tiene que influir en el personal para obtener información, ganarse la confianza y el respeto, superar la resistencia pasiva, obtener su colaboración y lograr que sus propuestas sean aceptadas y aplicadas. Se pueden utilizar diversos métodos y es difícil decir de antemano cuál producirá el efecto deseado. Estos métodos reflejan el hecho de que las actitudes y decisiones personales tienen motivos racionales e irracionales (emotivos). En ocasiones, bastará con mostrar al cliente unas cuantas cifras significativas para que pueda sacar de inmediato conclusiones prácticas de ellas. Otras veces el cliente estará tan impresionado por la personalidad del consultor, si inspira confianza, que confiará ciegamente en su consejo sin examinar las razones en las que se basa.

13. MENCIONA LAS ORGANIZACIONES MÁS IMPORTANTES PERTENECIENTES A UN ESCENARIO INTERNACIONAL.

R= Las organizaciones más importantes es la **ONG** más conocidas y que mayor incidencia tienen en la opinión pública mundial, pueden citarse, entre otras.

14. PARA UN CONSULTOR DE EMPRESAS, QUÉ DIFERENCIA EXISTE ENTRE UNA CERTIFICACIÓN Y CONCESIÓN DE LICENCIAS.

R= Certificación: es el procedimiento mediante el cual un organismo autorizado valida ciertos aspectos (calidad, fidelidad, etc.) de una organización, institución o persona. Para la obtención de la certificación se deberán cumplir ciertas condiciones o requisitos que serán evaluados por el organismo correspondiente.

Concesión de licencias: Contrato por el cual el poseedor de un derecho exclusivo (patente o marca de comercio) alquila dicho derecho a una tercera persona, mediante ciertas condiciones.



15. EN QUÉ MOMENTOS SE DERIVARÁ UNA RESPONSABILIDAD JURÍDICA A UN CONSULTOR DE EMPRESAS.

R= Responsabilidad jurídica se deriva en el momento que Los consultores que no son inmunes a la denuncia jurídica por su responsabilidad en ciertos casos en los que se considere que su asesoramiento y recomendaciones ha causado daños o pérdidas a sus clientes u otras personas vinculadas con ellos.