

Educación
CONTINUA | UVM

DIPLOMADO

Consultoría

Organizacional

Online | 96 horas

Objetivo

- Reconocer las áreas de conocimiento que debe poseer un consultor organizacional; así como los elementos que intervienen en la planeación, desarrollo y control de un proceso de consultoría. Además, identificar y poner en práctica aquellas herramientas que son requeridas para la gestión profesional de un proyecto de consultoría organizacional.

¿Qué aprenderás?

- A implantar y mejorar la práctica de gestionar los proyectos de consultoría, en forma integral.
- A realizar un análisis objetivo de los requerimientos de consultoría de tus clientes.
- A aplicar evaluar los avances y productos de los procesos de consultoría.
- A diseñar e implantar estrategias eficaces para la mercadotecnia de los servicios de consultoría.
- A planear y desarrollar, en forma integral, proyectos de consultoría.
- A coordinar los elementos que intervienen en el desarrollo de un proyecto de consultoría.
- A gestionar, de manera efectiva, el equipo humano que interviene en un proceso de consultoría.

Este curso esta dirigido a ...

- Directivos de empresas de consultoría, líderes de proyectos de consultoría, consultores internos o externos, tanto del sector público como del sector privado

MÓDULOS

01 La Consultoría por Áreas Funcionales

Identificar el proceso que debe ser llevado a cabo para aplicar la consultoría en cada una de las áreas funcionales que integran a las organizaciones; así como los medios e indicadores que hay que tomar en cuenta para que dicho proceso sea de una manera eficaz.

1. Objetivos y estructura de las organizaciones
2. Principales áreas funcionales que contribuyen a los objetivos de las organizaciones
3. Sistemas de información que sirven para la toma de decisiones en las organizaciones
4. La consultoría en dirección general
5. La consultoría en la administración financiera
6. La consultoría en administración de la mercadotecnia
7. La consultoría en administración de operaciones
8. La consultoría en administración de la calidad
9. La consultoría en sistemas de información
10. La consultoría en dirección de personal
11. La consultoría en administración de proyectos de obra civil.
12. La consultoría en la administración de la micro y pequeña empresa

02 La Mercadotecnia y Venta de Servicios de Consultoría

Reconocer y poner en práctica los fundamentos y herramientas que son esenciales para poder identificar las necesidades de los clientes potenciales de consultoría; así como para comunicar eficazmente los alcances de los servicios de consultoría y poder concretar ventas en este campo en forma profesional.

1. ¿En qué consiste la mercadotecnia y venta para servicios de consultoría?
2. ¿En qué difieren los servicios de consultoría de otros campos profesionales?
3. El proceso de mercadotecnia en servicios de consultoría
4. La identificación de necesidades en los clientes
5. El diseño e implantación de un plan de mercadotecnia para servicios de consultoría.
6. El desarrollo de una imagen e identidad corporativa para servicios de consultoría.
7. La función de prospectación en los servicios de consultoría.
8. La comunicación eficaz con los clientes.
9. La resolución de dudas y el manejo de objeciones.
10. La preparación de propuestas convincentes y el uso de apoyos.
11. El manejo del estilo de expresión verbal.
12. El uso apropiado de apoyos audiovisuales.
13. El manejo de preguntas, objeciones e interrupciones.
14. Consideraciones acerca el lugar de presentación y su entorno
15. Aspectos claves de las presentaciones escritas
16. La evaluación de la presentación
17. Técnicas para el cierre de ventas
18. El mantenimiento de clientes
19. El sistema de servicio en el campo de la consultoría

MÓDULOS

03 La Metodología y el Desarrollo del Proceso de Consultoría

Identificar y poner en práctica los aspectos que son esenciales para llevar a cabo la función de consultoría, tanto a nivel conceptual como a nivel detallado con el propósito de identificar áreas de oportunidad que permitan a la organización consultada, cumplir con los objetivos motivo de la consultoría.

1. El diagnóstico de la empresa
2. La metodología para el diagnóstico: Identificación, diseño y uso de modelos de intervención.
3. La evaluación de los indicadores
4. El informe sobre diagnóstico
5. La planeación de actividades y la elección del equipo y/o personal consultor
6. El diseño y validación de los mecanismos de control para la función de consultoría
7. El marco operativo de la consultoría
8. La determinación de los hechos
9. El análisis de los hechos
10. La elaboración y presentación de propuestas
11. La aplicación de las soluciones propuestas por el consultor
12. Herramientas tecnológicas para el desarrollo de una consultoría profesional

04 La Dirección de Proyectos de Consultoría

Adquirir los conocimientos necesarios para administrar un proyecto de manera integral. Conocer y aplicar las principales técnicas y métodos para la administración eficiente de proyectos.

1. ¿En qué consiste la administración de proyectos de consultoría?
2. ¿Por qué no siempre funcionan los proyectos?
3. La planeación de proyectos de consultoría
 - a. Establecimiento de objetivos
 - b. Caracterización del proyecto
 - c. Establecimiento de parámetros
 - d. Planeación del tiempo (CPM y PERT)
 - e. Planeación de recursos
4. ¿Cómo organizar un proyecto de la manera más efectiva?
5. La fase de la dirección del proyecto
6. El perfil del director de proyecto eficaz
7. El control del proyecto de consultoría
8. El cierre del proyecto de consultoría
9. Principios para la administración eficiente de proyectos de consultoría

MÓDULOS

05 La Gestión de la Calidad en los Servicios de Consultoría

Proporcionar al asistente una amplia visión del modelo de calidad total y concientizar de la necesidad de orientar todo esfuerzo cotidiano en los servicios de consultoría, hacia el cliente con el propósito de que pueda reconocer en sus actividades cotidianas nuevas áreas de oportunidad para la mejora y consecuentemente para el logro de la excelencia.

1. ¿Por qué es tan importante la calidad en los servicios de consultoría?
2. Funciones y características de la calidad
3. Factores que afectan a la calidad en los servicios de consultoría
4. El modelo de mejora continua en los servicios de consultoría
5. El aseguramiento de la calidad en los servicios de consultoría
6. El diseño y desarrollo de un sistema de aseguramiento de calidad en servicios de consultoría (ISO 9000)
7. Herramientas estadísticas y administrativas para mejora de la calidad en los servicios de consultoría
8. Sistema de costeo de la calidad en servicios de consultoría
9. El benchmarking en los servicios de consultoría

06 Taller Integrador

Aplicar los conceptos y herramientas estudiados y examinados en los módulos anteriores en un proyecto de consultoría previamente seleccionado por el participante.

1. Identificación de las empresas candidatas al proceso de consultoría
2. Selección de las empresas a consultar
3. Presentación profesional de los alcances del proyecto de consultoría
4. Realización del diagnóstico organizacional
5. Formulación del contrato de consultoría
6. Desarrollo del plan de consultoría
7. Formulación de informes
8. Presentación de resultados ante los representantes de la empresa
9. Conclusión del proyecto de consultoría

**Educación
CONTINUA** | **UVM**

uvm.mx