

DISEÑO Y APLICACIÓN DE CONSULTORIA



Avant Consultoría y Formación



Esta presentación hace referencia a la oferta y proceso esquemático operativo para negociar y desarrollar Servicios de Consultoría.

INTRODUCCIÓN

CONSULTORÍA

Importancia

La consultoría empresarial es un servicio de asesoramiento profesional independiente que ayuda a las empresas a alcanzar los objetivos y fines de la organización, mediante la solución de problemas medulares.

Objetivos

- Alcanzar los fines y objetivos
- Resolver problemas internos
- Descubrir y evaluar nuevas oportunidades.
- Mejorar el Clima Laboral
- Construir Relaciones Relevantes con los Trabajadores creando "Lealtad".

Beneficios

- Disponer de expertos en un área
- Objetividad y claridad
- Poder afrontar importantes cambios
- Habilidades de gestión del cambio
- Visión global

ETAPAS DE LA CONSULTORÍA

primeros contactos con el cliente.

Diagnostico preliminar

Iniciación o preparativos

contrato.

Propuesta de tareas

Planear el cometido de servicios para consecución de los objetivos.

DIAGNOSTICO

Examen detallado de problema

Análisis y síntesis

Descubrir hecho

Elaborar soluciones

Evaluar opciones

Planificación de medidas

Planear la aplicación de medidas

Propuesta del cliente

Contribuir a la aplicación

Aplicación

Propuesta de ajuste

Capacitación

Terminación

Evaluación

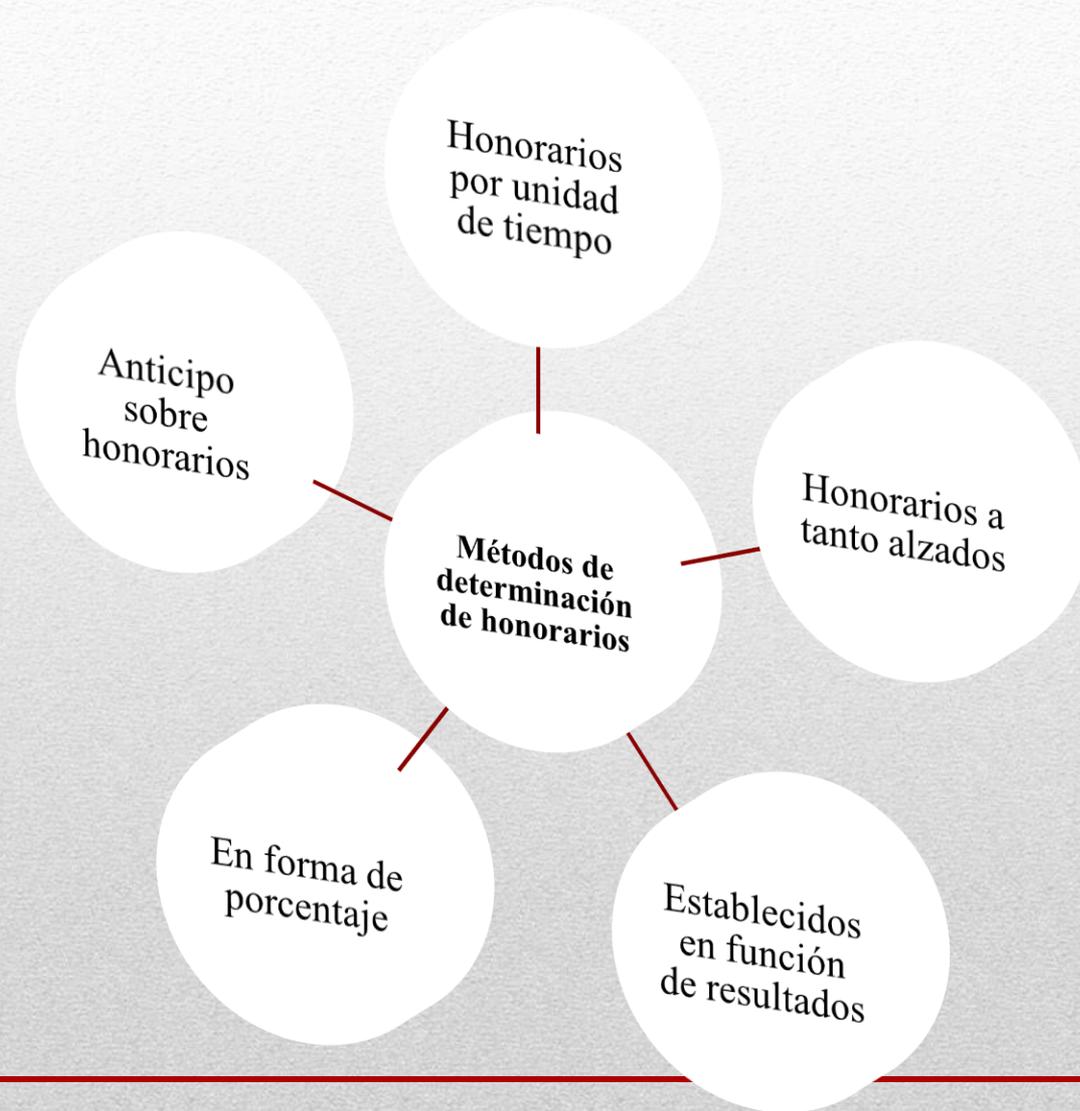
Informe final

Retirada

Planes de seguimiento

Establecer compromisos

Tipos honorarios



Honorarios

Honorarios por unidad de tiempo

Consiste en cobrar honorarios por el tiempo dedicado a trabajar para un cliente.

Ventajas:

Facilidad y claridad de cálculos y facturación de lo de lo honorarios.

Desventaja:

Se factura al cliente por el tiempo utilizado y no por el trabajo realizado.

Honorarios a tanto alzado

El consultor cobra al complementar un proyecto o un trabajo exactamente definido.

Ventajas :

- Sabe cuanto va constar cada tarea.
- Las tarifas del costo

Desventajas:

- El consultor debe asegurarse de que el proyecto no constara mas.

Establecidos en función de resultados

Los honorarios se pagan solo cuando se han conseguido resultados concretos. El volumen de los honorarios depende del volumen de los resultados logrados.

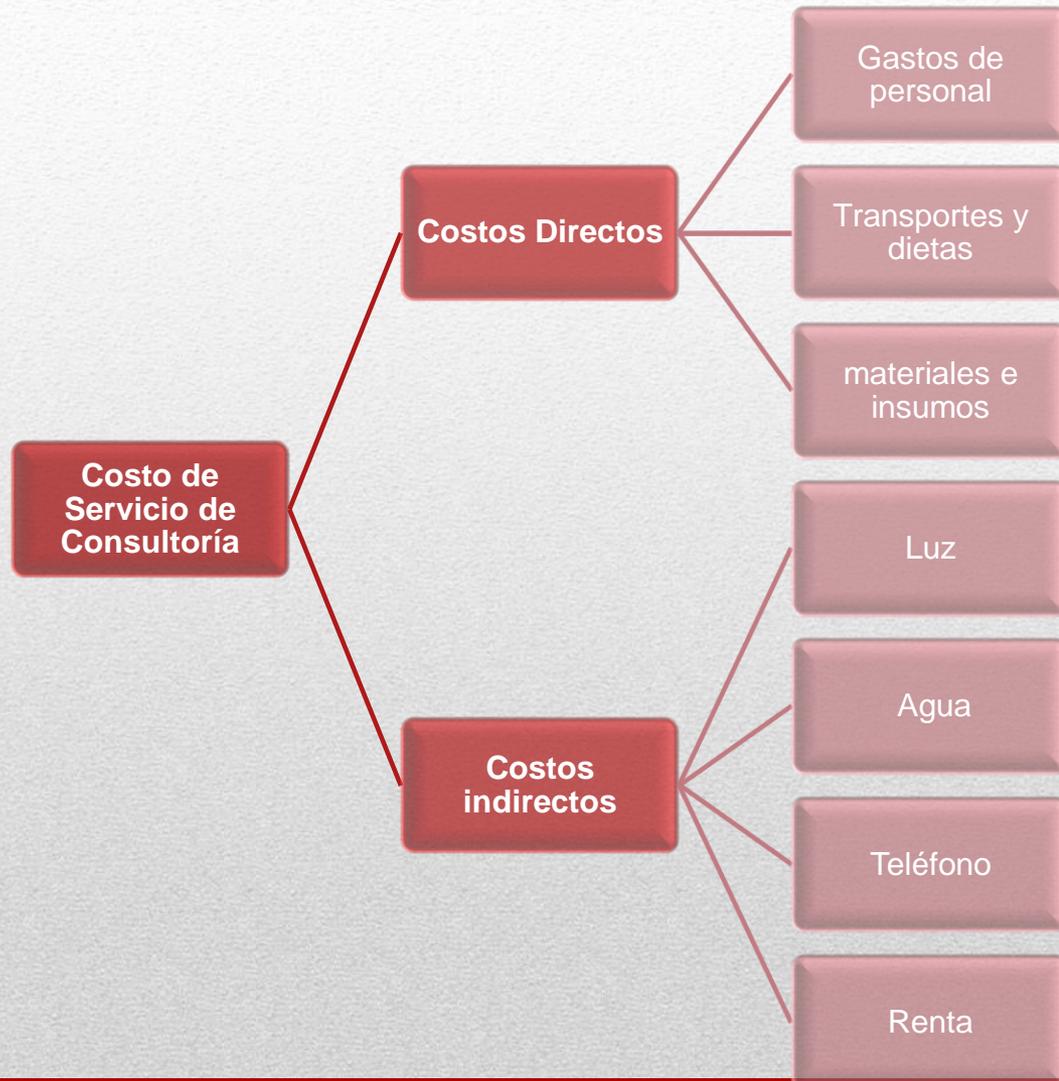
En forma de porcentaje

Son de tipo aleatorio, vinculados al valor de una transacción comercial. Un consultor de empresa que actúa como intermediario y facilitador y que ayuda al cliente a negociar una fusión o adquisición puede trabajar por honorarios en forma de porcentaje.

Anticipo sobre honorarios

El honorario del consultor se calcula sobre la base del numero de días trabajados en un periodo. Y el honorario normal del consultor. Un anticipo garantiza un ingreso fijo para el consultor y evita comercializar el tiempo

Costo Y Precio Del Servicio De Consultoría



Técnicas de negociación para el contrato

COMUNICACIÓN

- Comunicar significa informar y recibir información, persuadir y dejarse influir, motivar y ser motivado; interpretar y ser interpretado, educar y ser educado.

RELACIÓN

- Se debe sostener una relación satisfactoria para la solución de los problemas

INTERESES

- El problema básico en una negociación no es el conflicto entre posiciones sino el conflicto entre intereses. Los intereses definen el problema

OPCIONES

- Con este termino se identifica toda la gama de posibilidades en que las partes pueden llegar a un acuerdo

CRITERIOS DE LEGITIMIDAD O DE JUSTICIA

- Los criterios de legitimidad hacen referencia a lo que es justo para las partes en conflicto.

ALTERNATIVAS

- Las alternativas de solución pacífica son las posibilidades de que dispone cada parte para retirarse de la negociación si no llega a un acuerdo.

COMPROMISOS

- Son las promesas o planteamientos verbales o escritos que las partes se hacen recíprocamente, especificando los términos de los acuerdos.

Elementos que integran un contrato de prestación de servicios

CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE CONSULTORIA

Conste por el presente documento, el CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE CONSULTORIA, que suscriben de una parte, la Ing. Yara Mariela Anota Sandoval, cuya oficina principal está ubicada en la calle Juárez, colonia Lázaro Cárdenas n° 916, a quien en adelante se denominará **EL CONSULTOR** REPRESENTANDO A DOMINIO COLECTIVO; y de la otra parte, el Instituto Tecnológico de Tuxtepec, con domicilio Calzada Dr. Víctor Bravo Ahuja s/n, Tuxtepec, Oaxaca., señalado domicilio legal para estos efectos debidamente representada por el Ing. Sergio Fernando Garibay Almendra identificado con DNI N° 12345678, a quien en adelante se denominará LA EMPRESA; en los términos y condiciones siguientes:

CLÁUSULA PRIMERA - DEFINICIONES

Los términos indicados en el presente contrato deberán interpretarse teniendo en cuenta las definiciones que a continuación se señalan:

- a. Servicios de Consultoría.- Son servicios profesionales de diversa índole tales como asesoría, dictámenes de expertos y servicios relacionados con alguna ciencia, arte u oficio que requiera la aplicación del intelecto humano.
- b. "LA EMPRESA".- Es la entidad que requiere los servicios de consultoría y que llevará a cabo la contratación del consultor.
- c. "CONSULTOR", Yara Mariela Anota Sandoval. Es la personal natural especializada en alguna ciencia, arte u oficio que ofrezca servicios de consultoría que requiera la aplicación del intelecto humano. El consultor individual no adquiere la condición de empleado de la empresa. Puede ser un experto nacional o internacional, dependiendo de si trabaja en su país de ciudadanía o residencia permanente o fuera de él.

← Alcance

← Derivaciones del proyecto

← Presupuesto del proyecto

← Obligaciones de las partes

← Términos y condiciones

← Firma



En este momento el proyecto de Consultoría se encuentra en la fase del plan de acción para ver cual será la mejor opción para trabajar y que el cliente decida.

CONCLUSIONES
