



## 1. DATOS GENERALES DE LA ASIGNATURA

<b>Nombre de la asignatura:</b>	<b>CONSULTORÍA</b>
<b>Clave de la asignatura:</b>	<b>ETD-1901</b>
<b>SATCA:</b>	<b>2 3 5</b>
<b>Carrera:</b>	<b>Ingeniería en Gestión Empresarial</b>

## 2. PRESENTACIÓN

### Caracterización de la asignatura

Esta asignatura aporta al perfil del Ingeniero en Gestión Empresarial la capacidad para analizar, innovar, diseñar, implementar, evaluar sistema y modelos de gestión que le permitan a la empresa ser más eficaz y eficiente.

Recabar, analizar e interpretar información veraz y oportuna dentro de un marco ético y profesional, con el propósito de identificar problemas y presentar alternativas de solución para la problemática de las organizaciones.

Desarrollar una conciencia y actitud crítica, analítica, proactiva, sistémica ante diversos escenarios de contingencia e incertidumbre en el entorno de las empresas.

### Intención didáctica

El temario se organiza en cuatro unidades:

En la primera unidad, se hace referencia a la amplitud y el alcance de la intervención de los profesionales consultores que vienen en apoyo de las organizaciones con deficiencias, así como a las conductas que deben presentar en una relación de trabajo, que exige un alto requisito de valores morales por parte de los involucrados

En la segunda unidad, se presenta la naturaleza y objeto de la consultoría en las empresas, las razones por las cuales se recurre al consultor y el espíritu de colaboración que debe prevalecer en la relación cliente – consultor

La tercera unidad se establece las metodologías para desarrollar la consultoría en las empresas, desde la forma de negociar un contrato del servicio, hasta las formalidades del diagnóstico y planeación de las estrategias de intervención y su aplicación, incluyendo el cierre e informe final de la consultoría.

En la última unidad se centra en llevar a cabo una intervención directa en las empresas desarrollando los conocimientos adquiridos de esta asignatura



### 3. PARTICIPANTES EN EL DISEÑO Y SEGUIMIENTO CURRICULAR DEL PROGRAMA

Lugar y fecha de elaboración o revisión	Participantes	Observaciones
Instituto Tecnológico de Cd. Guzmán. Febrero del 2019	Academia de Ingeniería en Gestión Empresarial del Instituto Tecnológico de Cd. Guzmán	Diseño y Evaluación de la Especialidad

### 4. COMPETENCIA(S) A DESARROLLAR

<p><b>Competencia general de la asignatura</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Elaborar diagnósticos y sistemas de apoyo, que le generen a la organización la posibilidad de ser más eficaz y eficiente, a través de la consultoría de empresas</li> <li>▪ Establecer mecanismos de intervención adecuados a la problemática que se presenta en las organizaciones por intervenir y/o asesorar</li> <li>▪ Desarrollar y aplicar habilidades directivas de motivación, manejo de conflicto, facultamiento y delegación, formación de equipos de trabajo, comunicación efectiva y toma de decisiones con la finalidad de resolver situaciones reales en la vida cotidiana y profesional, proponiendo soluciones efectivas</li> <li>▪ Diseñar y proponer a partir de los resultados de diagnóstico e identificación de áreas de oportunidad, estrategias para la solución de problemas y de mejora</li> </ul>
<p><b>Competencia(s) específica(s) de la asignatura</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Identificar y definir los aspectos que se involucran en los servicios de una empresa consultora, reconocer los servicios de intervención que se requiere en cada organización cliente determinando la profundidad requerida en cada intervención valorar la importancia del profesionalismo y certificación del consultor, identificar los diferentes campos de acción en los que se desenvuelve una empresa consultora, determinar el nivel de dominio de conocimientos y experiencia de agente consultor para cada intervención</li> <li>▪ Conocer los métodos de negociación más comunes para vender los servicios de consultoría</li> <li>▪ Conocer los diferentes métodos de intervención en la consultoría</li> <li>▪ Identificar las áreas críticas de la organización – cliente para su intervención, manejar un ambiente cordial de cooperación en la relación consultor – cliente</li> <li>▪ Analizar e identificar la naturaleza de la problemática de las organizaciones</li> <li>▪ Diseñar e implementar un diagnóstico e intervención en una organización – cliente</li> <li>▪ Recabar, analizar e interpretar información veraz y oportuna dentro de un marco ético y profesional, con el propósito de identificar problemas y presentar alternativas de solución para la problemática de las organizaciones, planear los sistemas de ayuda a las organizaciones – clientes. elaborar diagnósticos precisos basados en información fidedigna</li> </ul>
<p><b>Competencias genéricas</b></p>



**Competencias instrumentales**

- Capacidad de análisis y síntesis
- Capacidad de organizar y planificar
- Comunicación oral y escrita en su propia lengua
- Habilidades de gestión de información (habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas)
- Solución de problemas
- Toma de decisiones

**Competencias interpersonales**

- Capacidad crítica y autocrítica
- Trabajo en equipo
- Capacidad de trabajar en equipo interdisciplinario
- Capacidad de comunicarse con profesionales de otras áreas
- Habilidad para trabajar en un ambiente laboral
- Compromiso ético

**Competencias sistémicas**

- Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica
- Habilidades de investigación
- Capacidad de aprender
- Capacidad de adaptarse a nuevas situaciones
- Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad)
- Liderazgo
- Habilidad para trabajar en forma autónoma
- Iniciativa y espíritu emprendedor
- Preocupación por la calidad
- Búsqueda del logro

**5. COMPETENCIAS PREVIAS**

- Conocer las fases del proceso administrativo y estrategias administrativas
- Diseño organizacional
- Negociación
- Desarrollar planes y programas estratégicos.
- Conocer e interpretar la estadística.
- Interpretar estados financieros.
- Evaluación del desempeño.
- Desarrollo de programas de procesos productivos.
- Diseñar, dirigir y controlar los procesos a ejecutar.
- Trabajar con grupos y equipos de trabajo.
- Reconocer el concepto del autoconocimiento

**6. TEMARIO**

No.	Temas	Subtemas
I	Generalidades de la consultoría	1.1 Concepto de la consultoría 1.2 Naturaleza y objeto de la consultoría en las empresas 1.3 Consultores generalistas y especialistas 1.4 Consultores internos y externos 1.5 El profesionalismo y la ética en la consultoría 1.6 Perfil y características del consultor 1.7 Certificación del consultor



# SEP

SECRETARÍA DE  
EDUCACIÓN PÚBLICA



TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO

Instituto Tecnológico de Ciudad Guzmán

II	La Consultoría de las empresas. y alcances del servicio	<ul style="list-style-type: none"> <li>2.1 Amplitud y alcance de los servicios de Consultoría</li> <li>2.2 Principales tipos de empresas consultoras</li> <li>2.3 Razones genéricas para recurrir a los consultores</li> <li>2.4 Método de consultoría colaborativa</li> <li>2.5 La relación consultor cliente</li> </ul>
III	Proceso de consultoría	<ul style="list-style-type: none"> <li>3.1 Elementos fundamentales del método de consultoría:               <ul style="list-style-type: none"> <li>3.1.1 Contacto inicial.</li> <li>3.1.2 Diagnostico preliminar.</li> <li>3.1.3 Estrategia y planeación de la tarea.</li> <li>3.1.4 Presentación de la propuesta al cliente.</li> <li>3.1.5 Contrato del servicio de consultoría</li> </ul> </li> <li>3.2 Diagnóstico.               <ul style="list-style-type: none"> <li>3.2.1 Marco conceptual.</li> <li>3.2.2 Objetivos y problemática del diagnóstico.</li> <li>3.2.3 Definición de hechos.</li> <li>3.2.4 Fuentes de información.</li> <li>3.2.5 Análisis de hechos.</li> <li>3.2.6 Información de resultados preliminares al cliente</li> </ul> </li> <li>3.3 Planeación del sistema de ayuda.               <ul style="list-style-type: none"> <li>3.3.1 Presentación de propuestas de solución al cliente.</li> <li>3.3.2 Implementación del sistema de ayuda.</li> <li>3.3.3 Cierre de la consultoría.</li> <li>3.3.4 Presentación del informe final</li> </ul> </li> </ul>
IV	Practica de una consultoría	<ul style="list-style-type: none"> <li>4.1 Desarrollo del proceso consultivo</li> </ul>



**7. ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE DE LOS TEMAS**

<b>TEMA 1 Generalidades de la consultoría</b>	
<b>COMPETENCIAS</b>	<b>ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE</b>
<p>Identificar y definir los aspectos que se involucran en los servicios de una empresa consultora, reconocer los servicios de intervención que se requiere en cada organización cliente determinando la profundidad requerida en cada intervención valorar la importancia del profesionalismo y certificación del consultor, identificar los diferentes campos de acción en los que se desenvuelve una empresa consultora, determinar el nivel de dominio de conocimientos y experiencia de agente consultor para cada intervención</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Identificar los aspectos más importantes de la consultoría considerando diferentes autores.</li> <li>▪ Organizar debates donde se identifiquen diferencias y similitudes de los autores sobre la Consultoría.</li> <li>▪ Elaborar ensayos sobre los principios éticos del consultor en su práctica profesional.</li> <li>▪ Hacer un estudio comparativo de los códigos de ética de diferentes disciplinas en la consultoría</li> <li>▪ Por equipos determinar las características de los consultores y tipos de servicios que presta.</li> <li>▪ Mediante un ensayo determinar la diferencia entre la consultoría interna y externa, con la asistencia de las normas generales de consultoría.</li> <li>▪ Realizar un panel con consultores y clientes con respecto a los servicios y resultados de la consultoría</li> </ul>

<b>TEMA 2 La Consultoría de las empresas. y alcances del servicio</b>	
<b>COMPETENCIAS</b>	<b>ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE</b>
<p>Analizar e identificar la naturaleza de la problemática de las organizaciones, Conocer los diferentes métodos de intervención en la consultoría, Identificar las áreas críticas de la organización – cliente para su intervención, manejar un ambiente cordial de cooperación en la relación consultor – cliente</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Invitar a un empresario reconocido en la región, para exponer la importancia de la consultoría.</li> <li>▪ Asistir a empresas para detectar necesidades de apoyo.</li> <li>▪ Investigar las necesidades más comunes y áreas de oportunidad de las empresas donde se requieren apoyos de consultores.</li> <li>▪ Identificar y exponer diferentes métodos cuantitativos y cualitativo para la captación de información</li> </ul>



TEMA 3 Proceso de consultoría	
COMPETENCIAS	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE
<p>Conocer los métodos de negociación más comunes para vender los servicios de consultoría. Recabar, analizar e interpretar información veraz y oportuna dentro de un marco ético y profesional, con el propósito de identificar problemas y presentar alternativas de solución para la problemática de las organizaciones, planear los sistemas de ayuda a las organizaciones – clientes. elaborar diagnósticos precisos basados en información fidedigna</p> <p>Conocer diferentes modelos de diagnóstico empresarial</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Organizar un foro con diferentes consultores y clientes que expongan los elementos a considerar en las negociaciones.</li> <li>▪ Elaborar un análisis grupal sobre los elementos que integran el método de consultoría.</li> <li>▪ Presentar una propuesta, en equipos, sobre una consultoría a una organización y realizar su análisis en clase</li> </ul>

TEMA 4 Práctica de una consultoría	
COMPETENCIAS	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE
<p>Diseñar e implementar un diagnostico e intervención en una organización – cliente</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Desarrollar una práctica de consultoría en una empresa</li> </ul>

## 8. PRÁCTICA(S)

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Realizar una investigación de coyuntura empresarial de las entidades ubicadas en la región, utilizando fuentes directas e indirectas.</li> <li>▪ Elaborar un reporte donde se incluyan las conclusiones sobre los principales problemas detectados y posibles alternativas de solución.</li> <li>▪ Aplicar diferentes métodos de diagnóstico: CRECE, Autodiagnóstico de la S.E, Agenda desde lo local □ Desarrollar una consultoría en una empresa</li> <li>▪ Utilizar la norma general de consultoría en la práctica</li> </ul>
---



## 9. PROYECTO INTEGRADOR

Desarrollar una práctica de consultoría en una empresa considerando las siguientes etapas:

- Preparación
- Diagnóstico
- Planificación de la acción
- Aplicación
- Terminación

## 10.- EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS

### Evaluación diagnóstica

Se formulará la evaluación diagnóstica a través de:

- Exámenes escritos,
- Aplicación de casos

### Evaluación formativa

- De conocimiento
- Participación en eventos académicos.
- Exámenes teórico-prácticos
- Solución de casos

### De producto

- Informes de investigaciones documentales y de campo
- Informes y filmas de visitas a empresas del entorno
- Informes de aplicación de diferentes modelos de diagnóstico
- Ensayos
- Producto integrador

### De desempeño

- Exposición en clases
- Investigaciones
- Trabajo en equipo
- Participación y aportaciones individuales
- Analizar, discutir y obtener conclusiones de las investigaciones mediante equipos de trabajo.
- Vincular con ejemplos vivenciales los temas vistos en clase
- Participar en clases y en dinámicas grupales
- Participación en plenarios

### De actitud

- Habilidades para el desarrollo de la creatividad e innovación
- Liderazgo
- Actitudes propositivas y proactivas



## 11.- FUENTES DE INFORMACION

1. Milan, Kubr, La Consultoría de Empresas, Tercera Edición, Editorial Limusa, OIT (ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO) México, 2005.
2. Sama, Manuel. Consultoría ¿profesión o salvavidas?, Primera Edición, Editorial Trillas, México, 2002
3. ROBINS, Administración, Ed. Pearson educación 2005
4. Milán, Kubr. La Consultoría de Excepción, guía para la profesión Tercera edición. Publicada con la dirección de Milan Kurr. Trabajo: 3ª. Ed. México: Limusa, S. A. de C. V. Grupo Noriega. 2007.
5. MONTALVO, Diagnostico Industrial, Ed. Limusa.
6. Fleitman Jack Evaluación integral Mc. Graw Hill 2002 7 Audirac, Carlos, ABC del Desarrollo Estratégico, Ed. Limusa. Norma General de Consultoría.
7. Audirac, Carlos, ABC del Desarrollo Estratégico, Ed. Limusa.
8. Norma General de Consultoría.
9. Ortega Reyes Antonio Oswaldo, Elemental mi querido consultor
10. Iniesta Lorenzo, Iniesta Isabel Manual del consultor de Marketing PROFIT Editorial 3ra. Edición

Software de aplicación y/o páginas Webs de referencia:

1. [www.bivitec.org.mx](http://www.bivitec.org.mx)
2. [www.stps.gob.mx](http://www.stps.gob.mx)
3. [www.ilo.org](http://www.ilo.org)
4. [http://www.promexico.gob.mx/es\\_us/promexico/Autodiagnostico\\_PyMe](http://www.promexico.gob.mx/es_us/promexico/Autodiagnostico_PyMe)
5. <http://www.contactopyme.gob.mx/autodiagnostico/cgis/index.asp>
6. [http://www.inafed.gob.mx/es/inafed/inafed\\_adll\\_documentos\\_trabajo](http://www.inafed.gob.mx/es/inafed/inafed_adll_documentos_trabajo)
7. <http://clubensayos.com/Negocios/Metodo-De-La-Consultoria-Colaborativa/202154.html>





**SEP**  
SECRETARÍA DE  
EDUCACIÓN PÚBLICA



TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO

Instituto Tecnológico de Ciudad Guzmán