

## 1. INFORMACIÓN GENERAL

<b>Nombre Programa:</b>	Consultoría Empresarial
<b>Tipo de programa:</b>	Certificación
<b>Facultad articulada:</b>	Ciencias Económicas y Administrativas
<b>Duración:</b>	100 horas

**Público objetivo:**

Empresarios, emprendedores, profesionales independientes, profesionales de áreas afines.

**Justificación:**

Dadas las condiciones del mercado y las tendencias globales, las empresas requieren de personas externas que acompañen sus procesos de forma profesional y que encaminen sus acciones al logro de resultados previsibles y crecientes.

Las empresas que utilizan los servicios de las firmas de consultoría o de profesionales expertos y certificados en la profesión, buscan obtener una mayor competitividad, mejorar su productividad y ahorrar costos de operación. De la misma forma, un consultor experto ayuda a identificar, minimizar o eliminar los cuellos de botella que se presentan en diferentes áreas como la comercial, producción, logística o en la que tenga su experticia.

Es importante considerar que un consultor bien fundamentado, tiene entre sus funciones la búsqueda conjunta de soluciones para mejorar el funcionamiento de la empresa, fomentar el trabajo en equipo y ayudar a identificar nuevas oportunidades de negocio e implementar estrategias innovadoras.

Otros factores determinantes como la capacidad de respuesta, la optimización del desempeño de las personas y contribuir a la reputación de la empresa, son objeto de la actividad de quien se dedica de forma idónea a la prestación de servicios de consultoría empresarial.

En la actualidad los servicios de consultoría empresarial, al igual que otras actividades, están evolucionando. Las empresas necesitan entre muchos aspectos la valoración previa de las brechas que impiden alcanzar los resultados esperados, las recomendaciones de mejora, el hallazgo de la mejor alternativa de solución, y finalmente, la solución real que dé respuesta a las expectativas y objetivos de la empresa.

Para dar respuesta a lo anterior, se necesita de profesionales expertos y certificados en la profesión de Consultor Empresarial, porque es la manera más evidente para garantizar el escalamiento de resultados previsibles en ventas y demás procesos claves de la organización.

**Objetivo general:**

Formar a los participantes en la generación de propuestas disruptivas, de innovación y mejoramiento real en las empresas intervenidas, de acuerdo con las capacidades y competencias consultoras desarrolladas; donde se evidencie la capacidad de diseñar y operar diversidad de proyectos que fortalezcan el desarrollo productivo, el tejido empresarial y social en el territorio, utilizando y construyendo herramientas de gestión y optimización, que de forma transparente agreguen valor a los recursos de inversión ejecutados, haciendo que se incrementen la productividad y competitividad de las organizaciones locales, regionales, nacionales o internacionales, según el caso.

**Objetivos específicos:**

- Facilitar mecanismos de coordinación con los actores involucrados en el proceso, de tal manera que se pueda avanzar ordenadamente, cumpliendo con la planeación previa para que se alcance el logro de los objetivos y resultados planteados.
- Reducir el riesgo de fracaso, identificando y diseñando soluciones.
- Definir el rumbo estratégico de la empresa alineando los esfuerzos de las diferentes áreas para el cumplimiento de su misión, sus objetivos y sus metas

**Competencias a adquirir:**

Los servicios de las consultorías empresariales también están evolucionando. Las empresas necesitan conocer su situación actual, recomendaciones de mejora y diseño de soluciones; pero lo que más peso tiene es la ejecución de dichas soluciones.

Los elementos anteriormente señalados, más otros que se van implementando en la medida que se adquiere experiencia, enriquecen la prestación del servicio que prestan las consultoras. Sin embargo, en el momento actual, se requiere adicionar el componente digital para complementar los métodos de escalamiento que lleven los resultados previsibles de ventas a otro nivel. A continuación, se relaciona la lista de competencias que se constituirán en los diferenciales del aspirante a consultor empresarial:

- Competencias comunicativas
- Competencias en analítica de datos
- Competencias en negocios y estrategias
- Competencias interpersonales y de Relaciones Humanas
- Competencias en resolución de problemas
- Inteligencia emocional
- Liderazgo
- Pensamiento crítico
- Empatía
- Trabajo en equipo
- Diferenciación
- Toma de decisiones inteligentes

**Conocimientos previos requeridos:**

Para aspirar a obtener una certificación en consultoría empresarial, es importante contar con una

base sólida de conocimientos y habilidades en áreas relacionadas con la consultoría y la gestión empresarial. A continuación, se relaciona la lista de conocimientos previos que son beneficiosos para el aspirante a consultor empresarial:

- Educación formal en Administración, Marketing, Ventas, Negocios o Áreas Relacionadas
- Experiencia laboral relevante
- Conocimientos en estrategia empresarial
- Conocimientos en una industria específica
- Gestión de proyectos
- Habilidades en Tecnologías de la Información
- Liderazgo de equipos de trabajo
- Ética y Responsabilidad Social Empresarial
- Conocimientos Legales y Regulatorios
- Habilidades de Networking

## 2. ESTRUCTURA

Módulos	Temas	Intensidad horaria
<b>1. <u>Módulo 1</u> - La consultoría de empresas y el panorama de mercado de los servicios de consultoría</b>	1.1. Naturaleza, objeto y alcance de la consultoría de empresas 1.2. El cambio, la cultura y la ética en la consultoría de empresas 1.3. Mercado de consultoría nacional 1.4. Mercado de consultoría internacional	20 horas
<b>2. <u>Módulo 2</u> - Diseño de la propuesta y estructura económica de los servicios de consultoría</b>	2.1. Componentes de la propuesta de consultoría de empresas 2.2. El contrato de servicios de consultoría 2.3. Los costos en el servicio de la consultoría de empresas 2.4. Fijación del valor en la consultoría de empresas	20 horas
<b>3. <u>Módulo 3</u> - Capacidades y competencias clave de un consultor para planificar la prestación de servicios de consultoría</b>	3.1. Capacidades del consultor de empresas 3.2. Competencias del consultor de empresas 3.3. Día a día del consultor de empresas 3.4. Tácticas para la introducción de cambios en los métodos de trabajo del consultor	20 horas
<b>4. <u>Módulo 4</u> - Inventario de herramientas esenciales de consultoría y construcción del Know-How de un consultor</b>	4.1. Herramientas genéricas existentes 4.2. Diseño de herramientas propias 4.3. El Know-How profesional 4.4. El Know-How de gestión	20 horas
<b>5. <u>Módulo 5</u> - Formas de comercialización de los servicios de consultoría y sus diferentes perspectivas</b>	5.1. Estrategias para la consecución de clientes 5.2. Las Tic's al servicio de la consultoría de empresas 5.3. Estructura de una firma de consultoría 5.4. Dirección de una firma de consultoría	20 horas

## 3. METODOLOGÍA

- Aplicación de estudios de casos

- Aplicación de herramientas de consultoría para familiarizar a los participantes con su utilización en el contexto empresarial
- Exposiciones vivenciales de consultores profesionales expertos
- Discusiones sobre diversos temas del contexto real en las compañías.
- Preparación previa de algunas lecturas o material audiovisual de los participantes
- Participación interactiva durante la exposición
- Presentaciones de los participantes para evidenciar el aprendizaje de cada módulo
- Grabación de videos por parte de los participantes donde se evidencien las técnicas de Marketing directo (Webinars, Workshop, videos promocionales, etc.).
- Otras técnicas acordes con el proceso que se adelantará durante la certificación