



FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN
MAESTRÍA EN CIENCIAS DE LA ORGANIZACIÓN

**Universidad
del Valle**

Código de la Asignatura: 803586

Nombre de la Asignatura: CONSULTORIA Y ASESORIA

Créditos: 3

Programas que la ofrece: MAESTRÍA EN CIENCIAS DE LA ORGANIZACIÓN

Prerrequisito: NINGUNA

Categoría: OBLIGATORIA

INTRODUCCIÓN:

Es Este seminario tiene como propósito desarrollar la capacidad de ofrecer consultoría y asesoría a las compañías que lo requieran, donde si se decide realizarlas de manera profesional, puede convertirse en el medio de generación de sus ingresos para la vida. La práctica de consultoría y asesoría requiere no solo el conocimiento y la experiencia en el desarrollo de su acción, sino que también necesita un grado de comprensión de las características y habilidades que se requieren para el ejercicio de esta profesión.

JUSTIFICACIÓN:

En el campo de las organizaciones, se observa que su magnitud y complejidad cada día van aumentando como consecuencia de los cambios ocurridos en el entorno, situación que da origen a que los profesionales y especialistas desarrollen sus conocimientos y habilidades que satisfagan las necesidades del mercado en aumento por la incertidumbre en que se desempeñan las organizaciones.

Con el surgimiento de la globalización e internacionalización de la economía sumado a la incertidumbre en el mundo económico y empresarial ocasionado por el mercado de las bolsas de valores, la oferta de servicios profesionales ha aumentado en los últimos 20 años como consecuencia de la expansión que han tenido las organizaciones en el mundo, donde su clasificación de pequeña, mediana y grandes empresas, multinacionales, internacionales y globalizadas, constituyen una gama de alternativas en Consultoría y Asesoría.

OBJETIVOS:

Objetivo General:

Apropiar los fundamentos para la aplicación de conocimientos y el desarrollo de habilidades propias de la consultoría y la asesoría de tal manera que se constituya en una potencial fuente de Desarrollo Organizacional y generación de ingresos para las organizaciones y profesionales que la implementan en el día a día.

Objetivo Específicos:

- 1) Proporcionar los aspectos teórico-prácticos de la consultoría y la asesoría que se requieren para su respectivo desempeño.
- 2) Realizar investigaciones que conduzcan a ilustrar las capacidades, requisitos y potencial de la consultoría y la asesoría.
- 3) Simular el ejercicio de la consultoría y asesoría mediante dinámicas escogidas para su comprensión y aplicación.

CONTENIDO PROGRAMÁTICO

1. LA CONSULTORIA Y ASESORIA DE EMPRESAS
 - 1.1 Definición y objetivos
 - 1.2 Rol del consultor en las organizaciones
 - 1.3 Método general de consultoría
 - 1.4 La especialización de la consultoría en áreas de intervención

2. LA CONSULTORIA INTERNACIONAL
 - 2.1 Presentación del mercado de la consultoría
 - 2.2 Fuentes de trabajo
 - 2.3 Tipologías de consultoría
 - 2.4 Características profesionales del consultor
 - 2.5 Métodos de contratación
 - 2.6 Estrategias para acceder a la consultoría internacional

3. COMO SER UN CONSULTOR EXITOSO
 - 3.1 El negocio de la consultoría y asesoría
 - 3.1.1 Cómo conseguir clientes
 - 3.2 Cómo lograr que la entrevista inicial tenga éxito
 - 3.2.1 Cómo escribir una propuesta
 - 3.2.2 Fijar el precio de los servicios
 - 3.2.3 Contratos de consultoría y asesoría.
 - 3.3 Planeación del cronograma del proyecto
 - 3.3.1 Negociar con el cliente
 - 3.3.2 Resolución de problemas
 - 3.4 Cómo investigar un proyecto de consultoría
 - 3.4.1 Importancia de la ética
 - 3.5 Presentaciones profesionales

4. EL EJERCICIO DE LA CONSULTORIA Y ASESORIA EN LA PRACTICA
 - 4.1 Simulaciones de Consultoría

5. ESTUDIO DE CASOS
 - 5.1 Seis casos para analizar
6. PRESENTACION Y DISCUSION DE CASOS FINALES E INTERVENCION DE CONSULTORES
 - 6.1 Elaboración de propuestas reales de consultoría y asesoría
 - 6.2 Preparación de dos casos por grupo
 - 6.3 Los casos deben ser obtenidos de las licitaciones o contrataciones que aparecen en la página web de entidades estatales.
 - 6.4 Los grupos presentan las propuestas de acuerdo a los términos de referencia

COMPETENCIAS:

- 1) Desarrollar habilidades de interpretación teórico-práctica de la consultoría y la asesoría que se requieren para su respectivo desempeño.
- 2) Desarrollar la capacidad para investigar temas de consultoría que conduzcan a ilustrar las habilidades, requisitos y potencial de la consultoría y la asesoría en las organizaciones.
- 3) Desarrollar la capacidad de realizar consultoría y asesoría mediante dinámicas escogidas para su comprensión y aplicación en las organizaciones.

ESTRATEGIA PEDAGÓGICA Y CONTEXTO DE FORMACIÓN:

Contexto de Formación: Hace referencia al ambiente de aprendizaje
 Organización de actividades académicas
 Método

Seminario Alemán: método de estudio, en el que grupos de personas de 4 a 6 integrantes, desarrollan un tema específico. Un grupo será el relator, otro el correlator y un último grupo será el de protocolo. Luego se realizará un debate y se hará la calificación.

¿Qué es el seminario investigativo (SI) o seminario alemán?

El SI es una actividad académica que tuvo su origen en Alemania a finales del siglo XVIII. Lo inventaron los académicos para sustituir la palabra cátedra y para demostrar que es posible unir la investigación y la docencia, a fin de que se complementen.

En el SI un grupo de personas se reúne para conversar sobre un tema específico (motivo del encuentro) y para compartir los logros, aciertos y desaciertos encontrados en el camino de la investigación.

Con el fin de que se pueda ejercer la actividad científica independientemente, el Seminario contribuye al desarrollo de las cualidades de la personalidad tales como: capacidades para percibir y reconocer lo esencial, comparar, valorar, ordenar, definir, fundamentar, probar, refutar, concluir, aplicar, analizar, sintetizar, incluir, deducir e identificar problemas.

El Seminario Investigativo es un grupo de personas que, dirigidas por alguien, se intercomunican:

- Exponiendo (la Relatoría) un tema específico.
- Complementándolo. Evaluándolo (la Correlatoría)
- Aportando entre todos (la Discusión)
- Sacando conclusiones y planteando nuevos interrogantes, permitiendo que todo ello quede en la Memoria Escrita (el Protocolo).

Por lo tanto, la organización fundamental del Seminario girará en torno a: el Tema, la Relatoría, la Correlatoría, el Protocolo y la Discusión, aspectos que realizarán el Director (coordinador), el Relator, el Correlator, el Protocolante y los Participantes, durante la sesión del Seminario Investigativo.

En el Seminario se siembran ideas. Es una siembra en que todos son sembradores y todos recogerán frutos. Por eso el Seminario Investigativo quiso superar la cátedra en que sólo el profesor siembra y los estudiantes pueden recoger solamente lo sembrado por aquél. En el Seminario, en definitiva, no tanto busca enseñar cosas sino más bien enseñar a aprender.

Para cada sesión se entregará con suficiente antelación material de lectura con base en los cuales los estudiantes deberán responder un cuestionario.

Igualmente se realizarán talleres con el objeto de discutir, de manera colectiva, los textos presentados.

Los estudiantes harán un trabajo final de aplicación de epistemología en ciencias sociales.

ESTRUCTURA DEL TRABAJO PRESENCIAL E INDEPENDIENTE:

La metodología de créditos representa la labor en el aula y la realización de tareas por fuera del aula de clase como trabajo autónomo, representando dos veces la duración del tiempo en el aula.

El trabajo autónomo lo realiza el estudiante fundamentado en el desarrollo teórico y práctico en el aula, para enriquecer el análisis, explicación, interpretación y comprensión de la temática abordada en investigación, bien sea realizando trabajo de campo o analizando la información recolectada.

EVALUACIÓN:

La evaluación en el aula tendrá en cuenta el trabajo en el aula y el trabajo autónomo, evaluando el desempeño, los talleres y las exposiciones

Trabajos de lectura con ensayo y/o cuestionario: 50%
Talleres de aplicación y participación: 20%
Trabajo final: 30%

BIBLIOGRAFÍA:

Cohen, W.A. (2003) Cómo ser un consultor exitoso. Bogotá: Grupo editorial Norma.

American Management System. Leonard Dorothy; Sensiper Sylvia. Case 9967068

Automation Consulting Service. Simona Robert; Weston Hilary. Case 9190053

Cambridge Consulting Group. Lorsch Jay; Gabarro John. Case 9946023

Consulting is more than given advice. Turner Artur. Case 82510

Interactive Minds. Sahlman William; Darwall Christina. Case 9898072

Organización Internacional del Trabajo – OIT. (2002) La Consultoría de empresas. Guía para la profesión. Tercera Edición. México: Editorial Limusa.

Polymer Solutions. Tempest about a teapot. Freeze Karem. Cases 9992038-039