

Estrategias de Consultoría

Programa

Nombre: Estrategias de consultoría

Duración: 5 semanas

El curso “Estrategias de consultoría” está diseñado para abordar temas que permitan mejorar la actividad de consultores en ejercicio o personas que tengan planes de entrar en el campo de la consultoría. Específicamente está estructurado para adquirir los elementos que permitan que cada participante genere sus propias estrategias de consultora. La idea del curso es ofrecer una perspectiva genérica en la que puedan entrar las diferentes “modas” que se imponen para aumentar la eficiencia de las empresas y, a la vez, mantener cierto nivel de autonomía que permita adaptarlas a las necesidades de los concretos situacionales.

En otras palabras, la preocupación de este curso se orienta a formar estructuras perceptuales que faciliten el abordaje a la oferta de servicios, más que alinear a los consultores con un determinado modelo. Es por eso que el curso no se limita a un “recetario de cocina” ni a una teoría absoluta que responde todas las preguntas. Sin embargo, se presentan modelos y estrategias que sirven de insumo para la formación de la visión de consultoría de cada participante.

El curso es tutorado a distancia, vía Internet, por el profesor. Está compuesto por elementos teóricos, prácticos e interactivos. Los elementos teóricos abordan conceptos esenciales del trabajo de consultoría. Los elementos prácticos se refieren tanto a la práctica de la consultoría como a la dinámica de actividades que se lleva adelante en el desarrollo del curso. El curso tiene elementos interactivos en cuanto no se trata de una lectura de algunos materiales, sino de la discusión sobre los temas y resolución de problemas a través de foros, chats y feedback sobre asignaciones que los participantes deben entregar.

Propósito del curso:

El curso pretende que los participantes adquieran los elementos necesarios para definir estrategias de consultoría a partir de la exploración de los supuestos básicos del arte de la consultoría. En el curso se discute, además, sobre tópicos prácticos tales como el marketing de la consultoría y la relación cliente consultor, entre otros. Partiendo de la premisa que define que el problema no existe si no hay alguna mente que problematice, este curso abordará perspectivas diferentes que dan la oportunidad de afinar los elementos para problematizar una situación y ofrecer una respuesta que agregue valor a la empresa cliente. Otro horizonte que está presente en este curso es el del marketing. Este tema en particular es poco estudiado o mejor dicho "escondido" por algunos consultores. Existe material publicado (aunque no muy abundante) que ayuda a discutir sobre el particular. En fin, el curso está organizado de forma tal que los participantes encuentren puertas abiertas para continuar con el desarrollo de su propio perfil de consultores y de su propuesta para el mundo de las empresas.

Objetivo:

- Al finalizar el curso el participante será capaz de identificar las principales estrategias de consultoría y elegir la más adecuada para plantear y negociar un proceso de consultoría.
- Discriminar los elementos que constituyen el campo de la consultoría.

- Identificar los principales modelos organizacionales orientados al manejo del cambio en las organizaciones e instituciones.
- Familiarizarse con los enfoques de consultoría más usados por los consultores.
- Dominar el proceso metódico que tiene una consultoría.
- Estudiar los factores críticos de éxito para realizar el marketing en la consultoría.
- Puntualizar las implicaciones de la relación cliente - consultor.

Contexto didáctico/ Modalidad: se desarrollará en modalidad a distancia apoyada en las TIC'S, durante cinco semanas a distancia - virtual