

CONSULTORÍA ORGANIZACIONAL

EN LÍNEA

(96 horas)

Objetivo:

- Reconocer las áreas de conocimiento que debe poseer un consultor organizacional; así como los elementos que intervienen en la planeación, desarrollo y control de un proceso de consultoría.

Dirigido a:

- Directivos de empresas de consultoría, líderes de proyectos de consultoría, consultores internos o externos, tanto del sector público como del sector privado.

Reconocimiento:

- Al finalizar tu programa recibirás:
 - **Diploma Digital** con **validez curricular** y **tecnología Blockchain** con código QR y de verificación.
 - Constancia DC-3 por la STPS
 - Insignia digital de tu programa para compartir en tus redes sociales

¿Por qué UVM?

Tenemos **más de 60 años** de **experiencia académica**, más de **150 programas educativos** y más de **180 programas de excelencia** a nivel nacional.

Adquieres **conocimientos** y **habilidades esenciales** que puedes **aplicar de inmediato** en tu **actividad profesional**.

Los **profesores** que imparten las **Certificaciones y Diplomados** son **expertos reconocidos** en sus campos.

Tienes **flexibilidad educativa** que te permite **estudiar a tu ritmo**, a **cualquier hora** y en **cualquier lugar**.

Los **Diplomados y Certificaciones UVM** enriquecen tu **CV** y te posicionan como **el mejor candidato**.

Al estudiar el programa podrás:

Realizar un análisis objetivo de los requerimientos de consultoría de clientes.



Diseñar e implantar estrategias eficaces para la mercadotecnia de los servicios de consultoría.



Coordinar los elementos que intervienen en el desarrollo de un proyecto de consultoría.



BLOQUES DE APRENDIZAJE



MÓDULOS

Fundamentos de la Consultoría Organizacional y Modelo de Negocio

1. Introducción a la consultoría organizacional
 - a. Concepto y alcance de la consultoría organizacional
 - b. Evolución histórica y tendencias actuales de la consultoría
 - c. Tipos de consultoría: interna, externa y especializada
 - d. Rol del consultor como agente de cambio
2. Ética y marco profesional
 - a. Principios éticos del consultor organizacional
 - b. Confidencialidad, responsabilidad y conflicto de intereses
 - c. Relación consultor–cliente y contrato psicológico
 - d. Gestión de expectativas y límites de la intervención
3. Modelo de negocio del consultor
 - a. Modelos de prestación de servicios
 - b. Definición del cliente objetivo (segmentación)
 - c. Propuesta de valor en servicios de consultoría
 - d. Portafolio de servicios y especialización
4. Planeación estratégica del consultor
 - a. Análisis del entorno y competencia
 - b. Estrategia de posicionamiento profesional
 - c. Pricing estratégico de servicios de consultoría
 - d. Indicadores básicos de desempeño del negocio consultivo

Diagnóstico Organizacional y Análisis del Cliente

1. I. Fundamentos del diagnóstico organizacional
 - a. Diagnóstico organizacional: concepto y propósito
 - b. Niveles de diagnóstico: individual, grupal y organizacional
 - c. Enfoques de diagnóstico: sistémico, estratégico y cultural
 - d. El diagnóstico como proceso de intervención
2. Herramientas y técnicas de diagnóstico
 - a. Entrevistas estructuradas y semiestructuradas
 - b. Encuestas y cuestionarios organizacionales
 - c. Focus group y observación organizacional
 - d. Análisis documental y de indicadores
3. Análisis del cliente y stakeholders
 - a. Identificación de stakeholders clave
 - b. Análisis de poder, influencia e intereses
 - c. Identificación de problemas, síntomas y causas raíz
 - d. Priorización de necesidades organizacionales
4. Diagnóstico orientado a la venta consultiva
 - a. Diagnóstico como herramienta de generación de valor
 - b. Presentación ejecutiva de hallazgos
 - c. Vinculación diagnóstico–solución
 - d. Construcción de confianza a partir del diagnóstico

Diseño de Intervenciones y Gestión del Cambio

1. Diseño de intervenciones consultivas
 - a. Tipos de intervenciones organizacionales
 - b. Alineación estratégica de la intervención
 - c. Definición de objetivos y alcance del proyecto
 - d. Análisis de riesgos y viabilidad
2. Intervenciones en la organización
 - a. Intervenciones en estructura y procesos
 - b. Intervenciones en cultura organizacional
 - c. Intervenciones en personas y equipos
 - d. Intervenciones en liderazgo y gobernanza
3. Gestión del cambio organizacional
 - a. Fundamentos de la gestión del cambio
 - b. Modelos de cambio organizacional
 - c. Resistencia al cambio y gestión emocional
 - d. Comunicación del cambio
4. Evaluación y sostenibilidad
 - a. Definición de indicadores de éxito
 - b. Seguimiento y control de la intervención
 - c. Transferencia de capacidades al cliente
 - d. Cierre técnico del proyecto de consultoría

Mercadotecnia y Ventas de Servicios de Consultoría

1. Marketing de servicios profesionales
 - a. Características del marketing de servicios de consultoría
 - b. Diferencias entre marketing de productos y servicios
 - c. Construcción de marca personal del consultor
 - d. Reputación, credibilidad y autoridad profesional
2. Estrategias de mercadotecnia
 - a. Segmentación y mercado objetivo en consultoría
 - b. Marketing de contenidos y visibilidad profesional
 - c. Networking estratégico y generación de oportunidades
 - d. Uso de medios digitales para consultores
3. Proceso de ventas consultivas
 - a. Prospección y calificación de clientes
 - b. Entrevista de ventas y detección de necesidades
 - c. Diseño de propuestas técnicas y económicas
 - d. Presentación de propuestas al cliente
4. Negociación y cierre
 - a. Manejo de objeciones
 - b. Estrategias de negociación en consultoría
 - c. Cierre de la venta y acuerdos contractuales
 - d. Fidelización y ventas recurrentes

Alianzas Estratégicas y Gestión de la Calidad en Consultoría

1. Alianzas estratégicas en consultoría
 - a. Concepto y tipos de alianzas estratégicas
 - b. Beneficios y riesgos de las alianzas
 - c. Identificación de socios estratégicos
 - d. Modelos de colaboración entre consultores
2. Gestión de alianzas
 - a. Definición de roles y responsabilidades
 - b. Acuerdos, contratos y gobierno de alianzas
 - c. Gestión de conflictos entre socios
 - d. Evaluación del desempeño de alianzas
3. Gestión de la calidad en consultoría
 - a. Concepto de calidad en servicios profesionales
 - b. Expectativas del cliente y percepción del valor
 - c. Diseño de procesos de prestación del servicio
 - d. Estandarización y buenas prácticas
4. Mejora continua y satisfacción del cliente
 - a. Medición de la satisfacción del cliente
 - b. Gestión de quejas y no conformidades
 - c. Mejora continua en servicios de consultoría
 - d. Aprendizaje organizacional del consultor

Gestión del Proyecto de Consultoría Organizacional

1. Definición del proyecto
 - a. Selección del caso real o simulado
 - b. Análisis del contexto del cliente
 - c. Definición del problema consultivo
 - d. Objetivos del proyecto
2. Desarrollo del proyecto
 - a. Diseño del diagnóstico organizacional
 - b. Análisis e interpretación de resultado
 - c. Diseño de la propuesta de intervención
 - d. Plan de gestión del cambio
3. Comercialización y calidad
 - a. Propuesta comercial y técnica
 - b. Modelo de precios y alcance del servicio
 - c. Plan de aseguramiento de la calidad
 - d. Indicadores de éxito y resultados
4. Presentación y cierre
 - a. Presentación ejecutiva al cliente
 - b. Argumentación de valor y toma de decisiones
 - c. Retroalimentación y aprendizaje
 - d. Cierre del proyecto

Beneficios de la modalidad

Clases en vivo, actividades interactivas y casos prácticos. Puedes interactuar con profesores y otros alumnos para tener una experiencia más enriquecedora.

Networking. Tienes la oportunidad de construir una red de contactos profesionales con otras personas que tienen intereses similares o se desempeñan en el mismo ámbito.

Estudia a tu ritmo. Consulta todas las sesiones grabadas en el horario que más te convenga.

Soporte técnico. Cuentas con atención técnica en todo momento para ayudarte a solucionar cualquier problema que se presente.

Asesoría y acompañamiento. Tienes un tutor que te brindará apoyo a través de enlaces en vivo, chat o WhatsApp para resolver cualquier duda.

SÉ PARTE DE LA UVM



@uvmmx



uvm



@uvmmx



uvm.mx