

Curso Especializado de Formación en Consultoría Empresarial Blended

PRESENTACIÓN

La consultoría empresarial presenta importantes oportunidades laborales y la posibilidad de crear valor para las empresas, brindándoles la perspectiva de un externo con amplia experiencia en un área específica de enfoque. Las condiciones actuales del entorno hacen aún más importante la labor de los consultores externos, quienes trabajan como un solo equipo con la organización del cliente, ideando soluciones que les permitan a las empresas innovar, reinventarse y crecer ante las nuevas oportunidades que se presentan.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

GENERAL

Brindar herramientas a los participantes para que puedan emprender su negocio de consultoría empresarial, reconociendo sus fortalezas y habilidades para trasladarlas a un portafolio atractivo de servicios, en el que apliquen las mejores prácticas para estructurar propuestas exitosas, con valor para las empresas y que cumplan con lo pactado con el cliente.

ESPECÍFICOS

- Estructurar un portafolio irresistible de consultoría de acuerdo con las fortalezas y experiencia del participante.
- Planear y ejecutar proyectos en alcance, tiempo y costo, así como en otras áreas del conocimiento.
- Aplicar herramientas de diagnóstico empresarial y de construcción de soluciones con los clientes.

PERFIL DEL INTERESADO

Este programa está dirigido a profesionales con más de 10 años de experiencia en algún campo de la administración de empresas o afines (finanzas, mercadeo, estrategia, logística u otras áreas funcionales de empresas) que quieran emprender su negocio de consultoría. Adicionalmente, el programa está abierto a nuevos profesionales y personas que quieran ejercer la consultoría en empresas desde su área de conocimiento y/o experiencia.

METODOLOGÍA

Este programa se desarrolla con clases magistrales acompañadas de talleres prácticos y presentaciones de los alumnos para evidenciar el aprendizaje de cada módulo. El participante debe preparar previamente algunas lecturas o material audiovisual. Se aplican casos de estudio y discusiones sobre diversos temas del contexto real en las compañías. Los alumnos grabarán videos que apoyarán las técnicas de marketing directo (webinars, videos promocionales). Se aplicarán herramientas de consultoría como la encuesta para familiarizar a los participantes en el uso de estas herramientas con el cliente.

Módulo

Contenido

Intensidad

1 INTRODUCCIÓN A LA CONSULTORÍA DE NEGOCIOS

- ¿Qué es?
- Tipos de consultoría.
- Certificaciones y estándares de la gerencia de proyectos (PMI, Prince2 y Agile).
- Terminología de la consultoría de negocios.

3 horas

2 COMPETENCIAS, ATRIBUTOS Y DESTREZAS DEL CONSULTOR

- ¿Tengo el perfil de un consultor?
- Inventario de destrezas y habilidades.
- Tipos de temperamentos. Fortalezas y retos de cada uno.
- Aliarme con otros.
- Trazar mi plan de fortalecimiento de habilidades y competencias.

3 horas

3 CONSTRUCCIÓN DE MI PORTAFOLIO DE CONSULTORÍA

- Análisis del mercado (benchmarking de la competencia).
- Matriz Xplane para caracterizar segmento de clientes.
- Análisis de necesidades de clientes.
- Producto mínimo viable, lean start- up.
- Los secretos de un portafolio irresistible.
- Yo puedo resolverte ese problema y generarte valor desde el primer día.

6 horas

4 FASES DE LA CONSULTORÍA Y LA CAJA DE HERRAMIENTAS

- Sin contrato ni pío (¿qué incluye un contrato y cómo subcontrato a otros?).
- Diagnóstico.
- ¿Cómo construir mis propias herramientas de diagnóstico de la situación actual del cliente?
- Construcción de la solución.
- Los talleres con el cliente y las validaciones previas.
- La documentación del proceso y el orden.
- Requisitos administrativos del pago a consultores.
- Certificaciones de experiencia.
- Lecciones aprendidas.
- Taller: encuesta para diagnosticar la situación actual.

6 horas

5 CONSTRUCCIÓN DE LA PROPUESTA

- Entendimiento de las necesidades del cliente.
- Objetivos.
- Metodología.
- Beneficios.
- El equipo del proyecto.
- Valor de la inversión.
- Credenciales.
- La prevalidación de la propuesta.

3 horas

6 MANEJO DEL CAMBIO

- Comunicación.
- Gestión de stakeholders.
- Equipo de consultoría.
- ¿Cómo ser eficaz en las reuniones?

3 horas

7 MARCA PERSONAL

- ¿Qué es, cómo construirla y potenciarla?
- ¿Figurar como persona natural o crear empresa?
- Taller: branding personal.

3 horas

8 PLAN DE MERCADEO Y VENTAS DE MIS SERVICIOS DE CONSULTORÍA

- Objetivos, estrategias y tácticas de ventas.
- Funnel.
- Estrategias de marketing: webinars, SEO, SEM, Google Adwords, Facebook Ads, CRM y redes sociales.
- Taller: plan de mercadeo en 1 página.
- Taller: grabar mis propios videos de marketing directo.
- Casos de éxito.

9 horas

9 HABLEMOS DE ÉTICA

- La integridad empieza por mí.
- Código de ética del PMI y taller práctico.
- Análisis de los resultados de la encuesta sobre ética.

3 horas

10 PRESENTACIONES FINALES DE LOS ALUMNOS

- Presentación de mi propuesta de consultoría ante un cliente.
- Retroalimentación.

3 horas

EQUIPO DOCENTE

Expertos en esta área del conocimiento



SARA MARÍA CAICEDO AVELLANEDA COORDINADORA ACADÉMICA Y DOCENTE

Consultora de negocios con más de 20 años de experiencia en consultoría de negocios en firmas de Consultoría Global (Arthur Andersen, KPMG y Accenture). Project Management Professional (PMP): 2011 - 2020.

MBA del Instituto de Empresa de Madrid, Especialista en Finanzas de EAFIT, Profesional en Finanzas y Relaciones Internacionales de la Universidad Externado de Colombia. Fue la Directora de Asesoría y Consultoría de la Universidad Externado de Colombia, Facultad de Administración.

Docente e investigadora universitaria en gerencia de proyectos, formulación y evaluación de proyectos.



DIANA MARÍA GUTIERREZ CASTELLANOS DOCENTE

Con más de 12 años de experiencia en gestión comercial y de mercadeo para grandes instituciones y multinacionales.

Magíster en Mercadeo de la Universidad Externado de Colombia y Magíster en Marketing Digital y Dirección Comercial de ENAE Business School Universidad de Murcia.

Fue la Directora de Educación Continua en la Universidad del Rosario, Directora de Mercadeo en la Universidad Externado de Colombia y Directora Comercial para Latinoamérica en Telefónica Educación Digital.

Amplia experiencia en proyectos de consultoría para diversos sectores en Colombia.

RECURSOS TECNOLÓGICOS

Uso de la plataforma Webex. Todos los docentes y estudiantes deberán tener un buen acceso a internet, sonido y cámara para poder facilitar las sesiones.

CERTIFICADOS

La Universidad Ean expide un certificado por participación a quienes asistan al 80% de las sesiones programadas.

Los certificados se generan y entregan únicamente a aquellos participantes que hayan cumplido con la cantidad mínima de horas según requerido en la presente propuesta.

DURACIÓN

52 horas

