



Fundación  
uc3m

# CONSULTORÍA ESTRATÉGICA & DE NEGOCIO

PROGRAMA  
curso 2018 / 2019

## OBJETIVOS

---

Mediante este curso se adquieren de forma práctica las principales competencias para el desarrollo profesional en el sector de la consultoría estratégica y de negocio (gestión de proyectos, obtención y análisis de información, análisis por procesos, gestión de equipos, análisis financiero básico, gestión de personas, procesos de cambio, presentaciones eficaces, análisis de viabilidad, herramientas de apoyo al análisis de procesos...). Son objetivos de este programa:

- Proporcionar a los alumnos un conocimiento común y actualizado de las áreas funcionales y procesos de negocio de una empresa, así como las tendencias futuras, que originan los proyectos de consultoría.
- Consolidar las habilidades interpersonales necesarias para un sólido desempeño profesional y dar un servicio excelente al cliente.
- Comprender las claves esenciales de la gestión de proyectos y de la gestión de los equipos involucrados en ellos.
- Conseguir los conocimientos necesarios, tanto a nivel de habilidades como de especialización técnica, para arrancar con éxito la carrera profesional en el mundo de la consultoría.

## MÓDULO 1: Procesos y funciones corporativas

---

### 1.1 ESTRATEGIA Y MODELOS DE NEGOCIO

**Objetivos:** Conocer y familiarizarse con los aspectos básicos constituyentes de una empresa, así como su estructura y funciones.

**Contenidos:** El proceso de dirección estratégica: Análisis entorno, sector, interno, competencia. Integración, diversificación. Ventajas competitivas. Estructura organizativa y funciones. Creación de valor por la empresa. Innovación. RSC

### 1.2 PROCESOS COMERCIALES Y DE GESTIÓN DE CLIENTES

**Objetivos:** Dotar a los alumnos de los conceptos, procesos y técnicas para el análisis de la gestión comercial y de marketing, y de clientes en la empresa.

**Contenidos:** La estrategia comercial. Segmentación de clientes, mercados y posicionamiento. Estrategia marketing, desarrollo de marca, productos y servicios. Desarrollo de nuevos productos y estrategias del ciclo de vida de los productos. Fijación de precios. Análisis de carteras de productos. La gestión de la relación con los clientes. Canales de comercialización y su relación con la cadena de suministro. Enfoque “customer centric”.

### 1.3 OPERACIONES Y CADENA DE SUMINISTRO

**Objetivos:** Dotar al alumno de los conceptos básicos vinculados el área de operaciones, haciendo especial énfasis en los aspectos relacionados con la gestión de la cadena de suministro y sus principales herramientas de gestión.

**Contenidos:** Introducción a la dirección de operaciones y a la gestión de la cadena de suministro (SCM). Estrategias de la gestión de la cadena de suministros. Diseño de procesos. Relación con proveedores y modelos de aprovisionamiento. Planificación de la producción. Just in time- Lean Manufacturing.

## MÓDULO 1: Procesos y funciones corporativas

---

### 1.4 GESTIÓN DEL CAPITAL HUMANO

**Objetivos:** Conocer la función de gestión de RRHH en la empresa bajo sus diversas opciones de estructura organizativa y de políticas de recursos humanos en cuanto a selección, formación, desarrollo, compensación, etc., así como los condicionantes para su desarrollo.

**Contenidos:** Estructura organizativa y humana. Diseño y análisis de puestos. Planificación de RRHH. Reclutamiento. Selección. Formación y desarrollo. La evaluación del desempeño. Modelos de retribución/incentivos. Gestión de la diversidad.

### 1.5 GESTIÓN DE LA TECNOLOGÍA Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

**Objetivos:** Dotar al alumno de los conceptos básicos sobre tecnología y sistemas de información corporativos y el su rol estratégico de apoyo al negocio, así como el análisis de las nuevas tendencias (Big data, Smart cities, internet of things).

**Contenidos:** Introducción a los sistemas de información en la empresa. Sistemas corporativos. Sistemas de apoyo a la producción, a la cadena de suministros, a la administración, a la comercialización, sistemas de relación con clientes, venta online, sistemas de gestión de RRHH. Big data. El rol de las áreas de sistemas de información.

### 1.6 LAS FINANZAS EN LA EMPRESA

**Objetivos:** Dotar al alumno de los conocimientos que le permitan la comprensión y manejo básico de los estados financieros de una compañía, así como un conocimiento general de la función financiera en la empresa.

**Contenidos:** Balance y estructura patrimonial. Cuenta de resultados. Modelos analíticos y de Gestión de Costes. El valor en el tiempo del dinero. Valoración proyectos, descuento de flujos de caja. Coste del capital. Planificación, presupuestos y control de Gestión. Indicadores y cuadros de mando / Balanced Scorecard.

## MÓDULO 2: La profesión de Consultoría

---

### 2.1 EL PROYECTO DE CONSULTORÍA

**Objetivos:** Familiarizar a los alumnos con el ciclo del proyecto de consultoría en sus diferentes fases enfoque, propuesta, ejecución, cierre y capitalización de experiencias), con sus componentes básicos (gestión de equipos, gestión de cliente, gestión económica), herramientas, roles, en general los diferentes componentes de la actividad.

**Contenidos:** Las etapas del proceso de venta de servicios. Prospección y análisis de oportunidades/investigación de necesidades de los clientes. Contactos comerciales y entrevista comercial. La decisión de compra. Ofertas de concurrencia pública vs ofertas restringidas. Preparación de propuestas. Cierre del acuerdo. Planificación y

gestión del proyecto. Gestión de equipos. Gestión de hitos y entregables. Alcance y gestión de expectativas. El cierre. La renegociación. La continuidad en la venta. La gestión del cambio. La satisfacción del cliente.

### 2.2 EL ROL DEL CONSULTOR. FORMACIÓN EN HABILIDADES Y TÉCNICAS DE CONSULTORÍA

**Objetivos:** Familiarizar a los alumnos y asimilar por éstos mediante su práctica, las principales herramientas y habilidades necesarias para el ejercicio de la profesión de consultoría.

**Contenidos:** Los roles del consultor. Recopilación y análisis de información. Análisis de problemas y toma de decisiones. Técnicas de creatividad estructurada. Entrevistas para recopilación de información. Gestión de stakeholders. Análisis por procesos. Participación y conducción de reuniones. Presentaciones. Técnicas de negociación. Liderazgo y Trabajo en equipo. La empatía. Solucionar situaciones de tensión. La flexibilidad. Investigación de oportunidades de negocio. Taller avanzado de uso de herramientas ofimáticas. En el desarrollo de estos contenidos se utilizará un enfoque práctico de trabajo "real" de consultoría, trabajo en equipo y simulación de rol play.

## MÓDULO 2: La profesión de Consultoría

---

### 2.3 EL CLIENTE Y LOS SERVICIOS DE CONSULTORÍA

**Objetivos:** Familiarizar a los alumnos con las principales características de los sectores industriales y sus necesidades de consultoría.

**Contenidos:** Descripción de las principales características de los principales sectores productivos: Energía, Comunicaciones, Banca y Seguros, Industria básica Alimentación, Transporte, Sector Público, Distribución...

Para cada uno de ellos se analizarán aspectos relevantes tales como como dimensión, crecimiento, marco regulatorio, estructura competitiva, cadena de valor, mercado, etc.

## Simulación de un proyecto de Consultoría

---

**Objetivos:** Asimilar los conceptos y herramientas aprendidos en los módulos anteriores mediante su aplicación práctica en un proyecto completo de consultoría. Dicho proyecto se enfocará en empresas de diferentes sectores y tamaños y con diferentes entornos de complejidad con objeto de cubrir las particularidades de las potenciales empresas cliente.

**Contenidos:** Los alumnos desarrollarán un proyecto completo de consultoría, desde la detección de las necesidades del cliente en fase de preventa hasta la presentación del proyecto ante el Comité de Dirección del cliente, a través del cual podrán ir practicando y experimentando todos los conceptos y técnicas aprendidos en las diferentes fases del mismo.

El módulo incluirá las fases de un proyecto de consultoría relativas al análisis diagnóstico y elaboración de soluciones y plan de implantación. Abordará la colaboración en diferentes aspectos funcionales de la empresa, con diferentes perspectivas (organizativas, de procesos, de personas y sistemas de información) en el entorno de una empresa.

El proyecto deriva de experiencias reales de consultoría debidamente adaptadas para optimizar el aprendizaje. Los alumnos trabajarán en grupos sin perjuicio de la gestión individual de tareas. Los monitores actuarán en un triple papel de monitores del programa (planteando los objetivos formativos de las subfases y analizando el avance, haciendo retroalimentación), y como responsables de los equipos de consultoría y también como

clientes y stakeholders mediante role play. De esta forma, cada grupo deberá ir avanzando en la ejecución del proyecto recabando información, analizándola, gestionando a los diferentes interesados, y finalmente ofreciendo soluciones y formas de implantarlas, en presentaciones a equipos directivos.