

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELAS PROFESIONALES DE ADMINISTRACIÓN, ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES,
GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS Y MARKETING**

SILABO

Adaptado en el marco de la emergencia sanitaria por el COVID 19

ASESORÍA Y CONSULTORÍA EMPRESARIAL

Asignatura no presencial

I. DATOS GENERALES

1.1. Departamento Académico	: Ciencias Administrativas y Recursos Humanos
1.2. Semestre Académico	: 2021 – I
1.3. Código de asignatura	: 020060
1.4. Ciclo	: Décimo
1.5. Créditos	: 3
1.6. Horas semanales	: 5.5
1.6.1. Horas de teoría y práctica	: 2 HT 2 HP
1.6.2. Horas de trabajo independiente	: 1.5 HTI
1.7. Requisito(s)	: Negociación Empresarial Intercultural /Planeamiento Estratégico
1.8. Docentes	: Comisión de silabos.

II. SUMILLA.

La asignatura pertenece al área curricular de formación gerencial, es teórico - práctica y tiene por propósito desarrollar capacidades de asesoría y consultoría empresarial considerando las variables del contexto. Desarrolla las siguientes unidades de aprendizaje: 1. Aspectos generales y constitución de una empresa consultora. 2. Plan y programa de consultoría. 3. Desarrollo del plan de consultoría. 4. Evaluación, monitoreo y control.

La asignatura exige del estudiante la elaboración y presentación del diagnóstico de una situación empresarial y propuesta de mejora, utilizando técnicas de consultoría.

III. COMPETENCIA Y SUS COMPONENTES COMPRENDIDOS EN LA ASIGNATURA.

3.1 Competencia

Desarrolla un proyecto de consultoría empresarial, valorando la contribución e impacto de la consultoría en los resultados del negocio de la empresa cliente.

3.2 Componentes

Capacidades

- Establece las características del mercado de la consultoría y los requisitos para su constitución según las normas vigentes.
- Establece los contactos adecuados y elaborar propuestas para desarrollar un programa de consultoría
- Formula recomendaciones o alternativas de solución para la desarrollar el plan de consultoría.
- Explora la aplicación de la consultoría en la pequeña empresa y el futuro de la consultoría como opción laboral.

Actitudes y valores

- Respeto a la persona
- Compromiso
- Conservación ambiental
- Búsqueda de excelencia.

IV. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD 1
ASPECTOS GENERALES Y CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA CONSULTORA

CAPACIDAD:

Establece las características del mercado de la consultoría y los requisitos para su constitución según las normas vigentes.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS TRAB. IND.
1	<ul style="list-style-type: none"> Los mercados para los diversos tipos de consultoría. Tipos de organizaciones de consultoría. Los escenarios actuales para el Mercado consultor. Selección y evaluación de oportunidades Competitividad e iniciativa emprendedora. 	<ul style="list-style-type: none"> Presentación del silabo: competencia, capacidades, contenidos, Normas de comportamiento y evaluación de los aprendizajes. Diferencias los principales mercados para diversos tipos de consultoría. 	Sesión en línea N°1 Evaluación diagnóstica/Foro	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Organización de los estudiantes, en equipos de trabajo, para el desarrollo de las tareas académicas en las horas de trabajo independiente. Tutoría: Delimitación temática del diagnóstico preliminar para realizar la consultoría 	Sesión en línea N°2 Actividad aplicativa Trabajo colaborativo / Chat	2 HP	
2	<ul style="list-style-type: none"> La empresa consultora: constitución y fines. Alcance de la consultoría de empresas y su relación con las profesiones Procesos principales de la consultoría. Los planes de la empresa 	<ul style="list-style-type: none"> Explica el significado de consultoría, historia, importancia, especialidades, empresas, alcance, tipos de consultor, el inicio de los profesionales en el campo de la consultoría. Describe el proceso para constituir empresas consultoras 	Sesión en línea N°3 Exposición dialogada Foro	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Explora repositorios de información en la Web para identificar y registrar las fuentes de 1.5 referencia sobre investigación para conocer el mercado y tipos de consultoría, con aplicación de la norma APA, por lo menos cinco (5) fuentes. Revisa la Guía para el Desarrollo de la Investigación Formativa (GIF) Tutoría: Discusión sobre la delimitación temática del diagnóstico para realizar consultoría. 	Sesión en línea N°4 Actividad aplicativa Reporte del registro de fuentes de información	2 HP	
3	<ul style="list-style-type: none"> La comercialización de los servicios de consultoría La contratación de las consultorías en el Estado Peruano 	<ul style="list-style-type: none"> Presenta modelos de empresas consultoras Desarrolla estrategias de marketing directo e indirecto de consultoría 	Sesión en línea N°5 Exposición dialogada/ Foro	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Tutoría: Discusión sobre el esquema del plan de investigación para el desarrollo del diagnóstico de una situación empresarial y propuesta de mejora, utilizando técnicas de consultoría. Revisa la parte pertinente de la GIF sobre el esquema del plan de investigación 	Sesión en línea N°6 Actividad aplicativa Reporte de la estructura del plan de investigación	2 HP	
4	<ul style="list-style-type: none"> La publicidad en la consultoría y los clientes directos e indirectos. 	<ul style="list-style-type: none"> Describe el proceso de la consultoría de empresas y estrategias de precios. Presenta la documentación de Constitución de la Empresa con el diagnóstico de la situación empresarial y la propuesta de mejora, utilizando técnicas de consultoría. 	Sesión en línea N°7 Exposición dialogada Foro	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Monitoreo I: Presentación del esquema del diagnóstico de una situación empresarial y propuesta de mejora Tutoría: Discusión de fortalezas y debilidades de los planes de investigación presentados. Absuelve consultas y orienta el levantamiento de observaciones. 	Sesión en línea N°8 Actividad aplicativa Presentación del Plan de Investigación	2 HP	

UNIDAD 2
PLAN Y PROGRAMA DE CONSULTORÍA

CAPACIDAD:

Establece los criterios para interrelacionarse con los clientes y elaborar propuestas para desarrollar un programa de consultoría

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS TRAB IND.
5	<ul style="list-style-type: none"> Estrategias para establecer los contactos iniciales con los potenciales clientes. Importancia de la información en el diagnóstico preliminar. Elaboración de la propuesta formal y plan de la consultoría. 	<ul style="list-style-type: none"> Explica la importancia de la relación consultor-cliente durante el proceso de consultoría. Diagnostica y elabora una propuesta técnica-económica de consultoría. 	Sesión en línea N° 9 Exposición dialogada Foro	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Lectura sobre planes y programas de consultoría empresarial. Tutoría: Registro de contenidos sobre el tema de investigación, con aplicación de normas APA. 	Sesión en línea N° 10 Actividad aplicativa Recensión de lectura y Reporte de registro	2 HP	
6	<ul style="list-style-type: none"> Negociación de la propuesta. Los contratos de consultoría. Consultoría individual y corporativa. Las cláusulas necesarias y convenientes. 	<ul style="list-style-type: none"> Explica las diferentes técnicas de negociación tipos de contratos de consultoría, cláusulas y normas de ética del trabajo de un consultor. 	Sesión en línea N° 11 Exposición dialogada Foro	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Dilema ético: Disposición de la información entregada por el cliente al consultor junior o senior. Plan de consultoría y estrategias para conseguir clientes Tutoría: Ejemplos de normas de citación de autores según APA. 	Sesión en línea N° 12 Actividad aplicativa Taller sobre el dilema ético Tutoría	2 HP	
7	<ul style="list-style-type: none"> El diagnóstico central: Como organizar el plan para el diagnóstico central. El recojo o levantamiento de la información. Materiales y soporte tecnológico. Diferencia entre síntomas y problemas. Verificación de los hechos, procesos y procedimientos obtenidos. 	<ul style="list-style-type: none"> Desarrolla diagnóstico central, con un manejo integrado de todo el proceso y los objetivos que se pretende lograr. Video: https://www.youtube.com/watch?v=sLlosZrHILl (6 claves para entender y liderar el cambio) 	Sesión en línea N° 13 Exposición dialogada Recensión de video / Foro	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Monitoreo II: Entrega Plan de Consultoría y estrategias para conseguir clientes para realizar el diagnóstico de la situación empresarial y plantear la propuesta de mejora, utilizando técnicas de consultoría. Tutoría: Buenas prácticas para el análisis de contenido de las referencias. Respeto por los derechos de autor. 	Sesión en línea N° 14 Actividad aplicativa Resumen / Tutoría	2 HP	
8	<ul style="list-style-type: none"> La información en el Plan de Consultoría de acuerdo a la actividad económica empresarial. La especialización en la Consultoría. 	<ul style="list-style-type: none"> Describe la planificación de las medidas de cambio y los modelos de cambio en consultoría (Kurt Lewin, John P. Kotter) Presenta modelos de consultoría 	Sesión en línea N° 15 Exposición dialogada Foro	2 HT	1.5
		Examen parcial: Evalúa las capacidades de la primera y segunda unidad de aprendizaje		Sesión en línea N° 16 Evaluación	

**UNIDAD 3
DESARROLLO DEL PLAN DE CONSULTORIA**

CAPACIDAD:

Formula recomendaciones o alternativas de solución expresadas en un informe y su exposición al grupo gerencial del cliente

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS DE TRAB. IND.
9	<ul style="list-style-type: none"> Técnicas aplicadas a trabajos de consultoría Técnicas de análisis de propuestas y recomendaciones para viabilidad de un plan de consultoría según especialidad 	<ul style="list-style-type: none"> Desarrolla las técnicas de Reingeniería, Benchmarking, Outplacement. 	Sesión en línea N°17 Exposición dialogada Foro	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Reconoce las normas para una buena redacción académica Tutoría: Normas para una buena redacción académica 	Sesión en línea N° 18 Actividad aplicativa Tutoría	2 HP	
10	<ul style="list-style-type: none"> Técnicas y procedimientos para absolver preguntas y objeciones de los clientes y proponer sugerencias. Supervisión de la aplicación. Aplicaciones de benchmarking. 	<ul style="list-style-type: none"> Presenta propuestas de recomendaciones técnica y económica de un trabajo de consultoría. Video: https://www.youtube.com/watch?v=qbrNNudXCCw (Resiliencia, Poder y Liderazgo) Lectura: Las técnicas de asesoría y su viabilidad 	Sesión en línea N°19 Exposición dialogada Recensión de lectura Foro	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Estudio de caso: Elabora alternativas integrando los procedimientos y sus objetivos, con valor agregado, trabajando la motivación, el cambio organizacional y la toma de decisiones, con visión práctica de conjunto; 	Sesión en línea N° 20 Actividad aplicativa Estudio de caso.	2 HP	
11	<ul style="list-style-type: none"> Experiencias Empresariales y de Negocios 	<ul style="list-style-type: none"> Elabora reportes de participación en los seminarios de discusión de la Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y Congresos de Especialidad. 	Sesión en línea N°21 Conferencias en línea	2 HT	1.5
			Sesión en línea N°22 Reporte	2 HP	
12	<ul style="list-style-type: none"> Estructura del informe final de la consultoría, contenido y alcance. La coherencia con el sistema de información empresarial (SIE) del cliente. Soporte consultor. 	<ul style="list-style-type: none"> Desarrolla caso empresarial Elabora planteamientos para los informes de consultoría, y la estructura del informe final su contenido y alcance. 	Sesión en línea N° 23 Exposición dialogada Foro	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Monitoreo III: Presentación de la propuesta técnica y económica de la situación empresarial y posteriormente realizar la propuesta de mejora Tutoría: Revisión de la redacción del informe 	Sesión en línea N° 24 Actividad aplicativa Presentación de tarea académica / Tutoría	2 HP	

**UNIDAD IV
EVALUACIÓN, MONITOREO Y CONTROL**

CAPACIDAD:

Explora la aplicación de la consultoría en la pequeña empresa y el futuro de la consultoría como opción laboral.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS DE TRAB IND.
13	<ul style="list-style-type: none"> • Cómo facilitar el proceso de cambio del cliente: Comunicación, compromiso, competencias directivas, estrategias de cambio y criterios de empowerment. Soporte consultor. • Aseguramiento de resultados: Indicadores de control, monitoreo, evaluación interna y para el cliente o usuario. • La terminación del proceso de consultoría ejecutado con la idea de creación de valor y desarrollo sostenido.. 	<ul style="list-style-type: none"> • Explica los aspectos que abarca la terminación del trabajo de consultoría. • Expone las características y cuidados especiales que tienen los trabajos de consultoría en la pequeña empresa. • Visionado de video: Cómo funciona la Consultoría Empresarial 1.5 https://www.youtube.com/watch?v=IL6tni039-U 	Sesión en línea N°25 Exposición dialogada Foro	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> • Presentación del informe final del diagnóstico de una situación empresarial y propuesta de mejora, utilizando técnicas de consultoría. • Tutoría: Orientaciones finales para el control de calidad del informe académico. 	Sesión en línea N° 26 Actividad aplicada Recensión de video Tutoría	2 HP	
14	<ul style="list-style-type: none"> • Administración del programa y de los resultados obtenidos en la consultoría. • La trascendencia de la consultora: La estrategia de post venta en el negocio de consultoría. Práctica del criterio de patrimonio de clientes. Mejoramiento continuo y Liderazgo de la consultora. • Exposición en grupos de investigación formativa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica estrategias post venta en la consultoría. 	Sesión en línea N°27 Exposición interactiva Chat de consultas	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> • Resultados y propuesta de mejora, por equipos de trabajo. • Tutoría: Discute fortalezas y debilidades del informe de auditoría presentado por loa estudiantes. 	Sesión en línea N° 28 Actividad aplicada Presentación efectiva Tutoría	2 HP	
15	<ul style="list-style-type: none"> • Reforzamiento de temas críticos de la asignatura 	<ul style="list-style-type: none"> • Muestra algunas proyecciones acerca de futuro de la consultoría empresarial y el reforzamiento de los contenidos.. 	Sesión en línea N°29 Asesoría	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> • Tutoría: Balance de logros y dificultades de la asignatura 	Sesión en línea N° 30 Actividad aplicada Informe escrito	2 HP	
16	<p>Examen final: Tiene carácter integrador, evalúa la competencia de asignatura y las cuatro capacidades de las unidades de aprendizaje.</p>		Sesión en línea N° 31 Evaluación	2 HT	1.5
			Sesión en línea N° 32 Reporte	2 HP	

V. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

La actividad docente en las sesiones y experiencias independientes de aprendizaje se orientan al desarrollo de capacidades y la construcción de saberes por los estudiantes, aplicables en distintos contextos de desempeño personal y social. En cumplimiento de la exigencia de la acreditadora ECBE, se reconoce las horas de trabajo independiente (HTI) que dedican los estudiantes a su autoformación y al cumplimiento de las tareas académicas asignadas, adicionales a las de contacto, (presencial o en línea) y las horas dirigidas de tutoría (HD), para el logro de los aprendizajes esperados.

Según la naturaleza de la asignatura, el profesor podrá utilizar las estrategias de aprendizaje y enseñanza basado en problemas, las técnicas de la problematización y la contextualización de los contenidos educativos, el estudio de casos, la lectura comprensiva (recensión), videos explicativos (recensión), plataformas web para simulaciones y el análisis de información, así como diversas formas de comunicación educativa síncrona y asíncrona, entre otros. Por ello, de acuerdo con el modelo educativo, el profesor se constituye en un auténtico mediador entre la cultura, la ciencia, los saberes académicos y las expectativas de aprendizaje de los estudiantes; por ello organiza, orienta y facilita, con iniciativa y creatividad, el proceso de construcción de sus conocimientos. Proporciona información actualizada y resuelve dudas de los estudiantes incentivando su participación activa.

Especial mención merece la aplicación del método investigativo orientado a la búsqueda creadora de información, que propicia en el estudiante un mayor nivel de independencia cognoscitiva y pensamiento crítico, acorde con las exigencias de la sociedad actual, caracterizada por el valor del conocimiento y su aplicación práctica en la solución de problemas que nos plantea la realidad y el desarrollo de la ciencia y la tecnología. Por ello, el estudiante asume responsabilidad de participación activa en la construcción de sus conocimientos, durante las sesiones de teoría en aula y en las horas de trabajo independiente para desarrollar los trabajos por encargo asignados, de acuerdo a la exigencia académica del sílabo.

VI. RECURSOS DIDÁCTICOS

Libros digitales, portafolios, sesiones en línea, foros, chats, correo, videos tutoriales, wikis, blogs, e-books, videos explicativos, organizadores visuales, presentaciones multimedia, entre otros.

VII. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

El sistema de evaluación del aprendizaje comprende:

- **Evaluación diagnóstica.** Se realiza al inicio de la asignatura y de las sesiones de aprendizaje, para conocer los saberes que los estudiantes poseen al emprender el estudio de los contenidos educativos programados y sirve al profesor para adoptar las decisiones académicas pertinentes. Su aplicación es de responsabilidad profesional en su función docente.
- **Evaluación de proceso (EP).** Se realiza a través de la observación progresiva del desempeño del estudiante en la realización de la exigencia académica de la asignatura y las actividades de aprendizaje significativo previstas en el sílabo. **Evalúa preferentemente el saber hacer y las actitudes** de las capacidades demostradas por los estudiantes. Se consolida y reporta mensualmente al Sistema de Ingreso de Notas de la Facultad, en las fechas programadas. Tiene un peso de 50% para la nota final y resulta del promedio ponderado de las evaluaciones mensuales que corresponde al desempeño académico del estudiante: $EP = (EP1 \times 0.25) + (EP2 \times 0.25) + (EP3 \times 0.25) + (EP4 \times 0.25)$.
- **Evaluación de resultados (ER).** Se realiza mediante la aplicación de un examen parcial (Ep) y otro examen final (Ef), elaborados técnicamente por el profesor, considerando los siguientes dominios de aprendizaje: a) conocimiento (manejo de información), b) comprensión, c) aplicación, d) análisis, e) síntesis y f) evaluación (juicio de valor), **examinándose preferentemente el saber conceptual y el saber hacer.** Los resultados son reportados al Sistema de Ingreso de Notas de la Facultad, dos veces durante el semestre, en las fechas establecidas. Tiene un peso de 50% para la nota final y resulta del promedio ponderado de las dos evaluaciones escritas programadas: $ER = (Ep \times 0.4) + (Ef \times 0.6)$.

El **Promedio final (PF)** resulta de la aplicación de la siguiente fórmula:
$$PF = \frac{EP + ER}{2}$$

VIII. FUENTES DE INFORMACIÓN

8.1 Bibliográficas

- Rubio, E. (2011). El Consultor Excelente en los mercados emergentes. Barcelona: Paidós
- Bustamante, R. (2010) La consultoría en gestión organizacional. Colombia. Gestión y Conocimiento Ltda.
- Cohen, W. (2006). Cómo ser un consultor exitoso. Bogotá: Editorial Norma.
- Kurn, M. (2005) *Cómo seleccionar y trabajar con consultores*. Ginebra. OIT
- OIT (2005). La Consultoría de Empresas: Guía para una profesión. (Tercera edición), México: LIMUSA
- Lambert, T. (2001). Manual de Consultoría. (Segunda edición). Barcelona: GESTIÓN 2000

8.2 Hemerográficas

- Ruiz, G. (2010). Filosofía y empresa, *Strategia*. Año 4, N° 15, 82-86
- Tello, M; Giuffra, B y Chiri, A. (2008). *Competitividad para el crecimiento*. *Strategia*, Año 2, N°7, 18-27

Sistematizado por: Cesar Bellido Puga / María Baffigo Mickle / Javier Ramírez Corzo

Fecha: 28 de febrero de 2021

Revisión Pedagógica: René Del Águila Riva