



**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 la 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	: 2022 – II
1.3. Código de asignatura	: 020060
1.4. Ciclo	: Décimo
1.5. Créditos	: 3
1.6. Horas semanales totales	: 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	: Castro, William / Geng, Rosa / Gonzales Domingo/ Roque Urquía, Sergio.

**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**

- Identifica características, 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.
- Asegura resultados de consultoría propuesta y trascendencia de la consultora a partir de indicadores de control, monitoreo y evaluación.

**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
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Organizaciones de consultoría. Los escenarios actuales para el Mercado consultor. Selección y evaluación de oportunidades Competitividad e iniciativa emprendedora.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación del silabo: competencia, capacidades, contenidos, evaluación de los aprendizajes y normas de comportamiento y</li> <li>Elabora un cuadro comparativo de diferencias de los principales mercados para diversos tipos de consultoría.</li> </ul>	Sesión en línea N°1 Presentación y orientaciones académicas Exposición interactiva	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Organización de los estudiantes, en equipos de trabajo, para el desarrollo de las tareas académicas en las horas de trabajo independiente.</b></li> <li><b>Tutoría:</b> Delimitación temática del diagnóstico preliminar para realizar la consultoría</li> </ul>	Sesión en línea N°2 Actividad aplicativa Trabajo colaborativo / Chat	2 HP	
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>La empresa consultora: constitución y fines.</li> <li>Procesos principales de la consultoría. Los planes de la empresa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprende el significado de consultoría, historia, importancia, especialidades, empresas, alcance, tipos de consultor, el inicio de los profesionales en el campo de la consultoría.</li> <li>Describe el proceso para constituir empresas consultoras</li> </ul>	Sesión en línea N°3 Exposición dialogada Foro	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Explora repositorios de información en la Web para identificar y registrar las fuentes de referencia sobre investigación para conocer el mercado y tipos de consultoría, con aplicación de la norma APA, por lo menos cinco (5) fuentes.</li> <li>Revisa la Guía para el Desarrollo de la Investigación Formativa (GIF)</li> <li><b>Tutoría:</b> Discusión sobre la delimitación temática del diagnóstico para realizar consultoría.</li> </ul>	Sesión en línea N°4 Actividad aplicativa Trabajo en pequeños grupos Reporte del registro de fuentes de información	2 HP	
3	<ul style="list-style-type: none"> <li>La comercialización de los servicios de consultoría</li> <li>La contratación de las consultorías en el Estado Peruano</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presenta modelos de empresas consultoras</li> </ul>	Sesión en línea N°5 Exposición dialogada/ Foro	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Tutoría:</b> 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.</li> <li>Revisa la parte pertinente de la GIF sobre el esquema del plan de investigación</li> </ul>	Sesión en línea N°6 Actividad aplicativa Reporte de la estructura del plan de investigación	2 HP	
4	<ul style="list-style-type: none"> <li>La publicidad en la consultoría.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presenta la documentación de constitución de la empresa con el diagnóstico de la situación empresarial y la propuesta de mejora, utilizando técnicas de consultoría.</li> <li>Elabora un resumen de las estrategias de marketing para empresas de consultoría.</li> </ul>	Sesión en línea N°7 Exposición dialogada Foro	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Monitoreo I: Presentación del Plan de Investigación (Esquema del diagnóstico de una situación empresarial y propuesta de mejora)</b></li> <li><b>Tutoría:</b> Discusión de fortalezas y debilidades de los planes de investigación presentados. Absuelve consultas y orienta el levantamiento de observaciones.</li> </ul>	Sesión en línea N°8 Actividad aplicativa Comunicación efectiva Realimentación	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"> <li>Estrategias para establecer los contactos iniciales con los potenciales clientes.</li> <li>Elaboración de la propuesta formal y plan de la consultoría.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Explica la importancia de la relación consultor-cliente durante el proceso de consultoría.</li> <li>Diagnostica y elabora una propuesta técnica-económica de consultoría.</li> </ul>	Sesión en línea N° 9 Exposición dialogada Foro	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Realiza lectura sobre planes y programas de consultoría empresarial.</li> <li><b>Tutoría:</b> Registro de contenidos sobre el tema de investigación, con aplicación de normas APA.</li> </ul>	Sesión en línea N° 10 Actividad aplicativa Recensión de lectura y Reporte de registro	2 HP	
6	<ul style="list-style-type: none"> <li>Negociación de la propuesta. Los contratos de consultoría.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Explica las diferentes técnicas de negociación tipos de contratos de consultoría, cláusulas y normas de ética del trabajo de un consultor.</li> </ul>	Sesión en línea N° 11 Exposición dialogada Foro	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Dilema ético:</b> Disposición de la información entregada por el cliente al consultor junior o senior. Plan de consultoría y estrategias para conseguir clientes</li> <li><b>Tutoría:</b> Ejemplos de normas de citación de autores según APA.</li> </ul>	Sesión en línea N° 12 Actividad aplicativa Taller sobre el dilema ético. Tutoría	2 HP	
7	<ul style="list-style-type: none"> <li>El diagnóstico central: Como organizar el plan para el diagnóstico central. El levantamiento de la información. Materiales y soporte tecnológico.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Desarrolla diagnóstico central, con un manejo integrado de todo el proceso y los objetivos que se pretende lograr.</li> <li><b>Visionado de video</b> Agirre, A. <i>6 claves para entender y liderar el cambio.</i> TEDxUDeusto. <a href="https://www.youtube.com/watch?v=sLlosZrHILl">https://www.youtube.com/watch?v=sLlosZrHILl</a></li> </ul>	Sesión en línea N° 13 Exposición dialogada Recensión de video Foro	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Monitoreo II: Presenta información sistematizada de referencias bibliográficas consultadas como parte del proceso de elaboración del diagnóstico de la situación empresarial y propuesta de mejora, con aplicación de norma APA.</b></li> <li><b>Tutoría:</b> Buenas prácticas para el análisis de contenido de las referencias. Respeto por los derechos de autor.</li> </ul>	Sesión en línea N° 14 Comunicación efectiva Realimentación Tutoría	2 HP	
8	<ul style="list-style-type: none"> <li>La información en el Plan de Consultoría de acuerdo a la actividad económica empresarial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Describe la planificación de las medidas de cambio y los modelos de cambio en consultoría (Kurt Lewin, John P. Kotter)</li> </ul>	Sesión en línea N° 15 Exposición dialogada Foro	2 HT	1.5
		<b>Examen parcial:</b> 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"> <li>Técnicas aplicadas a trabajos de consultoría</li> <li>Técnicas de análisis de propuestas y recomendaciones para viabilidad de un plan de consultoría según especialidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Desarrolla las técnicas de Reingeniería, Benchmarking, Outplacement.</li> </ul>	Sesión en línea N°17 Exposición dialogada Foro	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Reconoce las normas para una buena redacción académica</li> <li>Tutoría: Normas para una buena redacción académica</li> </ul>	Sesión en línea N° 18 Actividad aplicativa Tutoría	2 HP	
10	<ul style="list-style-type: none"> <li>Técnicas y procedimientos para absolver preguntas y objeciones de los clientes y proponer sugerencias. Supervisión de la aplicación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presenta propuestas de recomendaciones de un trabajo de consultoría.</li> <li><b>Visionado de video:</b> Torres. A. Resiliencia, poder y liderazgo. TEDx <a href="https://www.youtube.com/watch?v=qbrNNudXCCw">https://www.youtube.com/watch?v=qbrNNudXCCw</a></li> <li>Lectura: Las técnicas de asesoría y su viabilidad.</li> </ul>	Sesión en línea N°19 Exposición dialogada Recensión de lectura Foro	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Estudio de caso:</b> 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;</li> </ul>	Sesión en línea N° 20 Actividad aplicativa Estudio de caso.	2 HP	
11	<ul style="list-style-type: none"> <li>Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y de Negocios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Elabora reportes de participación en la Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y de Negocios y Congreso Internacional de la Facultad.</li> </ul>	Sesión en línea N°21 Conferencias y seminarios de discusión	2 HT	1.5
			Sesión en línea N°22 Actividad aplicativa Elaboración de reportes	2 HP	
12	<ul style="list-style-type: none"> <li>Estructura del informe final de la consultoría, contenido y alcance. La coherencia con el sistema de información empresarial (SIE) del cliente. Soporte consultor.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Desarrolla caso empresarial</li> <li>Elabora planteamientos para los informes de consultoría, y la estructura del informe final su contenido y alcance.</li> </ul>	Sesión en línea N° 23 Exposición dialogada Estudio de caso Foro	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Monitoreo III: Presentación de la propuesta técnica y económica de la situación empresarial y posteriormente realizar la propuesta de mejora</b></li> <li><b>Tutoría:</b> Revisión de la redacción del informe</li> </ul>	Sesión en línea N° 24 Actividad aplicativa Presentación de tarea académica / Realimentación	2 HP	

**UNIDAD IV  
EVALUACIÓN, MONITOREO Y CONTROL**

**CAPACIDAD:**

Explora la aplicación de la consultoría en la pequeña empresa y el futuro de esta profesión.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS DE TRAB IND.
13	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cómo facilitar el proceso de cambio del cliente: Comunicación, compromiso, competencias directivas, estrategias de cambio y criterios de empowerment. Soporte consultor.</li> <li>• Aseguramiento de resultados: Indicadores de control, monitoreo, evaluación interna y para el cliente o usuario.</li> <li>• La terminación del proceso de consultoría ejecutado con la idea de creación de valor y desarrollo sostenido.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Explica los aspectos que abarca la terminación del trabajo de consultoría.</li> <li>• <b>Visiona do video:</b> <i>Cómo funciona la Consultoría Empresarial</i> <a href="https://www.youtube.com/watch?v=IL6tni039-U">https://www.youtube.com/watch?v=IL6tni039-U</a></li> </ul>	Sesión en línea N°25 Exposición dialogada Foro	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Presentación del informe final del diagnóstico de una situación empresarial y propuesta de mejora, utilizando técnicas de consultoría.</b></li> <li>• <b>Tutoría:</b> Orientaciones finales para el control de calidad del informe académico.</li> </ul>	Sesión en línea N° 26 Actividad aplicativa Recensión de video Tutoría	2 HP	
14	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>La trascendencia de la consultora:</b> La estrategia de post venta en el negocio de consultoría. Práctica del criterio de patrimonio de clientes. Mejoramiento continuo y Liderazgo de la consultora.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifica estrategias post venta en la consultoría.</li> </ul>	Sesión en línea N°27 Exposición interactiva Chat de consultas	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Resultados y propuesta de mejora, por equipos de trabajo.</b></li> <li>• <b>Tutoría:</b> Discute fortalezas y debilidades del informe de auditoría presentado por los estudiantes.</li> </ul>	Sesión en línea N° 28 Actividad aplicativa Presentación efectiva Realimentación	2 HP	
15	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comunicación de experiencias investigativas sobre del diagnóstico de una situación empresarial y propuesta de mejora.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realiza exposiciones interactivas sobre aspectos cognitivos, procedimentales y actitudinales manifestados en el cumplimiento de la tarea investigativa</li> </ul>	Sesión en línea N°29 Comunicación efectiva Sustentación	2 HT	1.5
			Sesión en línea N° 30 Comunicación efectiva Sustentación	2 HP	
16	<p><b>Examen final:</b> 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. 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 horas 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. 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.
- Kum, 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: Javier Ramírez

Fecha: 30 de julio de 2022

Revisión Pedagógica: René Del Águila Riva