

## CONSULTORÍA PARA LA FORMACIÓN DE GESTORES DE COMPETITIVIDAD

### PRESENTACIÓN

La consultoría es una necesidad perentoria de las organizaciones en la economía global, pues la dinámica de los mercados y los cambios en las tecnologías duras y blandas, demanda organizaciones dispuestas al cambio y mejoramiento continuo. No obstante, el conocimiento y los procesos de adaptación, se presentan en paquetes discontinuos y específicos, mientras que las organizaciones transitan por caminos rutinarios y reacios al cambio, por lo anterior, es necesario inyectar paquetes dosificados que cualifiquen la relación con el entorno socioeconómico, político y científico, en la búsqueda de la eficiencia y la competitividad.

En este contexto se identifica la necesidad de un gestor de dinámicas organizacionales, que las oriente y acompañe en la introducción de métodos, procesos y herramientas de gestión coherentes con las necesidades de un mercado exigente y cambiante.

Este gestor de dinámicas organizacionales, es el consultor o especialista en brindar una asesoría de alto valor agregado, a la luz de la calidad y competitividad del mundo global.

### OBJETO DE ESTUDIO – OBJETIVOS

❖ **Objeto de estudio:**

- ✓ Consultoría empresarial y técnica.

✓ **Objetivos:**

- ✓ Formar consultores y asesores de alto nivel de desempeño, capaces de generar soluciones reales en sectores específicos y relacionados con la proyección de cañicultura en el mercado mundial.

- ✓ Contribuir a la creación de factores proactivos, en el desarrollo competitivo de las organizaciones relacionadas con la cañicultura.
- ✓ Potenciar las habilidades de los profesionales, al aumento de la productividad y competitividad de las organizaciones del sector.

## PÚBLICO OBJETIVO

- ❖ **Público objetivo:** Profesionales y técnicos con orientación y experiencia en el sector cañicultor, que deseen convertirse en asesores y consultores para contribuir al crecimiento y desarrollo competitivo del sector.

## METODOLOGÍA - CERTIFICACIÓN

- ❖ **Metodología:** La Diplomatura se desarrollará como Seminario – Taller bajo las siguientes estrategias metodológicas:
  - ✓ Exposición del docente.
  - ✓ Conferencias
  - ✓ Talleres participativos.
  - ✓ Trabajos de grupo e individual.
  - ✓ Socialización de experiencias y mejores prácticas en la Consultoría.
  - ✓ Casos ilustrativos.
  - ✓ Lecturas previas, casos de aplicación e investigación, notas técnicas.
  - ✓ Se desarrollarán en algunos escenarios, ejercicios evaluables sobre casos hipotéticos, que exigirán dedicación fuera del aula de clase.
- ❖ **Certificación:** La Universidad entregará el certificado de Diplomatura en Consultoría para la Formación de Gestores de Competitividad, a todos los participantes que asistan mínimo al 80% de la intensidad horaria y cumplan con los requisitos académicos indicados por la Universidad y los docentes.

## UNIDADES DE CONOCIMIENTO

### I. MÓDULO PROCESOS DE APRENDIZAJE

Programación Neurolingüística – PNL en el contexto de la consultoría  
Coaching para consultores  
Creencias y Paradigmas  
Comunicación y lenguaje del consultor

**Duración:** 20 horas

### II. MODULO DISEÑO E INNOVACIÓN DEL PERFIL DE UNA CONSULTORÍA

Desarrollo del pensamiento estratégico  
Áreas del desarrollo organizacional  
El consultor frente al desarrollo organizacional  
Perfiles de la consultoría en el entorno global (competencias y habilidades)  
Identificación y cambio de paradigmas  
Innovación y Competitividad como producto de la consultoría  
Valor agregado de la consultoría (innovación y tecnologías blandas y duras).

**Duración:** 20 horas

### III. MODULO ÁREAS DE INTERVENCIÓN

#### LA ORGANIZACIÓN COMO SISTEMA ABIERTO

Visión de los entornos, Competencia, Competidores y Oferta y Demanda.  
Entorno político - legal  
Entorno económico  
Entorno Socio – Cultural  
Entorno tecnológico

## **MODELOS DE CARACTERIZACIÓN ORGANIZACIONAL**

Caracterización organizacional desde la estrategia

Caracterización organizacional desde la estructura

Caracterización desde la cultura organizacional

## **MODELOS DE CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL**

### **EL MODELO MATRICIAL**

Matrices MEFE

Matriz MEFI

Matriz MIME

Matriz MEM

Matriz PEEA

Matriz OE

Matriz CPPE

### **EI MODELO DEL AESE**

Hacinamiento Estratégico

Panorama Competitivo

Fuerzas del Mercado

Análisis de Competidores

**Duración:** 30 horas

## **IV. MODULO DISEÑO DE LA PROPUESTA**

### **LA PROPUESTA DE CONSULTORÍA**

Formulación y presentación de propuestas.

Ingeniería de productos y servicios.

Formulación de aspectos económicos y financieros.

Promoción, comercialización y venta de propuestas de consultoría.



TECNICAÑA

## **LA CONSULTORÍA COMO SERVICIO**

Gestión de los servicios de consultoría.

Metodologías de planeación, ejecución y evaluación de servicios de consultoría.

Estudio de caso. Presentación de ejecución de proceso de consultoría.

**Duración:** 10 horas



## **V. MÓDULO CONSULTOR - GESTOR**

### **EL CONSULTOR COMO GESTOR DE NEGOCIOS**

Inteligencia de mercados en la gestión de la consultoría.

Networking, Etiqueta y Protocolo.

Encadenamientos asociados a la prestación de servicios de consultoría.

### **GESTIÓN COMERCIAL**

Los servicios de consultoría en el mercado global.

Modelos de Comunicación comercial.

Habilidades para la búsqueda y creación de nuevas tendencias organizacionales

Taller práctico: necesidad – consultor - organización

### **COOPERACION Y VENTA DE INTANGIBLES**

Evaluación expectativa

El mercado de las donaciones: La teoría

Individuos: Mercadeo social

Instituciones - Gobiernos: Cooperación Internacional

Empresas: RSE

Desarrollando una estrategia de Movilización de Recursos

### **CONSULTORÍA**

Razones para contratar un consultor

Métodos de medición de los beneficios de la consultoría para el cliente

Empresa de Consultoría

Presupuesto de Servicios

Controles

Evaluación final

Consultoría para la formación de gestores de competitividad.

Organiza: Tecnicaña – Universidad Pontificia Bolivariana.

Fecha de inicio: Febrero 20 de 2009. Página 5 de 7

---

**Duración:** 30 horas



## **VI. MÓDULO PROSPECTIVA ESTRATÉGICA**

Video Destino Colombia  
Herramientas prospectivas  
**Duración:** 4 horas

## **VI. MODELOS DE EVALUACIÓN DE IMPACTO**

Objetivo de la Empresa  
Creación de valor  
Riesgos financieros  
Punto de equilibrio  
Opciones reales  
**Duración:** 10 horas

## **GENERALIDADES**

**Intensidad por grupo:** 183 horas (123 presenciales, certificables, y 60 no presenciales)

**Cupo máximo propuesta:** 20 personas

**Cupo máximo por grupo:** 25 personas

## **FECHAS :**

**INICIO:** Viernes 20 de febrero  
**FINALIZACIÓN:** Sábado 1 de agosto  
Sesiones cada quince días de 10 horas por fin de semana

---

HORARIO: Viernes de 6:00 p.m. a 9:30 p.m. y sábados de 7:00 a.m. a 1:30 p.m.  
DURACIÓN: 183 horas (123 presenciales, certificables, y 60 horas presenciales)

TECNICAÑA



### **VALOR :**

El valor del Diplomado es de:

2.700.000 para un cupo de 20 personas

2.500.000 para un cupo de 25 personas

### **FORMA DE PAGO Y FINANCIACIÓN:**

**CUOTA INICIAL:** 810.000 antes de iniciar el Diplomado

Dos cuotas equivalentes al 35% cada una del valor del Diplomado.

**CUENTA CORRIENTE:** 8369230972-5 BANCOLOMBIA

### **SERVICIOS INCLUIDOS:**

- Diseño académico y curricular
- Acompañamiento académico en el aula y por fuera de ella
- Docencia
- Material de apoyo e institucional
- Diploma y Acto de clausura