



SILABO

I. DATOS GENERALES

Asignatura	PROMOCION Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS CONSULTORAS
Código	7 A0242
Departamento Académico	Psicología
Escuela Profesional	Psicología
Nombre de la Carrera	Psicología
Especialidad	Organizacional
Ciclo de Estudios	IX
Créditos	03
Duración	16 semanas
Condición	Electivo
Requisitos	Psicología Organizacional
Horas de Teoría	02
Horas de Práctica	02
Plan de estudios	Currículo de Psicología 2003
Inicio de clases	15 de abril de 2019
Finalización de clases	26 de julio del 2019
Semestre Académico	2019-I
Docentes Responsables	Mg. María Esther Bernabel Vega: marybernabel@unfv.edu.pe , marybernabel@hotmail.com ,

II. SUMILLA

La asignatura permite adquirir capacidades para el diseño, establecimiento, organización y gestión de empresas consultoras. Se detallan los procesos de planificación estratégica y el diseño, ejecución y evaluación de proyectos, el desarrollo de fondos y su administración. Se muestra el marco legal y principios del comportamiento humano en las organizaciones, la generación de redes participativas y consultivas.

COMPETENCIAS DEL CURRÍCULO 2003 A LA QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA:

1. Analiza las expectativas del curso, tomando en cuenta las políticas actuales de las empresas y del país con asertividad conceptual.
2. Analiza los diferentes tipos de consultoría, incluye los servicios del consultor en base a los lineamientos y enfoques de los autores de textos y de casos brindados en clase, con resto y libre criterio.
3. Investiga sobre los aspectos formativos y actitudinales, en dimensiones: Técnicas, Administrativas y Psicosociales con calidad personal y profesional identificándose como un elemento de cambio positivo para las empresas con respeto y responsabilidad ambiental.
4. Desarrolla un proyecto de consultoría empresarial valorando la contribución e impacto de la consultoría en los resultados de negocio de la empresa cliente.

III. LOGROS DE LA COMPETENCIAS

Elabora y presenta el diagnóstico de una situación empresarial pública y/o privada y plantea una propuesta de mejora utilizando estrategias y técnicas de consultoría.

Elabora un proyecto de consultoría empresarial a nivel de grupo valorando la contribución e impacto de la consultoría en el mercado laboral.

IV. CAPACIDADES

- 4.1: Identifica características, mercado de la consultoría y los requisitos para su constitución según las normas vigentes y tomando en cuenta las políticas actuales del país.
- 4.2 Reconoce los diferentes tipos de consultoría, analizando los servicios del consultor y elabora propuestas para desarrollar un programa de consultoría.
- 4.3 Elabora un Plan de consultoría empresarial.
- 4.4 Diseña indicadores de control, monitoreo y evaluación de consultoría .

V. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS:

UNIDAD 1						
ASPECTOS GENERALES Y CONSTITUCION DE UNA EMPRESA CONSULTORA						
Semana/ Sesión	COMPONENTES			Actividades de Aprendizaje	Estrategias Didácticas	Productos
	Conceptual	Procedimental	Actitudinal			
1	Definiciones de: <ul style="list-style-type: none"> • Consultor • Consultoría • Empresa cliente • Empresa consultora 	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación del Silabo • Identifica las competencias y capacidades del consultor. • Experimenta una autocrítica y orienta acción de aprendizajes. • Ejemplifica y define operativamente los contenidos de la clase 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Predisposición para cumplir normas de convivencia</i> • <i>Se interesa en diferenciar consultor y empresa consultora</i> 	Prueba de entrada Exposición interactiva de la clase	<ul style="list-style-type: none"> • Detectar conocimientos previos • Sensibilización • discusión de lecturas 	Ficha de meta cognición
2	<ul style="list-style-type: none"> • Constitución y fines de una empresa consultora. • La contratación de las consultorías en el Estado Peruano. 	Recaba información sobre los tipos de consultorías que contrata el estado peruano y realiza una propuesta técnica para la mejora continua.	Muestra interés y responsabilidad en el trabajo de investigación formativa.	Exposición Debate	<ul style="list-style-type: none"> • Exposición interactiva • Mesa de debate • Atención • Brindar Retroalimentación 	Rubrica de exposición

UNIDAD 1

ASPECTOS GENERALES Y CONSTITUCION DE UNA EMPRESA CONSULTORA

Semana/ Sesión	COMPONENTES			Actividades de Aprendizaje	Estrategias Didácticas	Productos
	Conceptual	Procedimental	Actitudinal			
3	<ul style="list-style-type: none"> Rol de emprendimiento en el consultor y en la empresa cliente. 	Prevee el impacto de las propuestas académicas.	<ul style="list-style-type: none"> Discute con asertividad y criterio las lecturas. 	Discusión de lecturas, Método de casos, Aprendizaje colaborativo,	<ul style="list-style-type: none"> Transferencia de información Atención Brindar Retroalimentación 	Rubrica de Exposición
4	PRACTICA CALIFICADA Y PRESENTACION DE PROPUESTA TÉCNICA DE MEJORA CONTINUA					

Bibliografía:

- Cohen, W. (2006). Cómo ser un consultor exitoso. Bogotá: Editorial Norma.
- Rubio, E. (2011). El Consultor Excelente en los mercados emergentes. Barcelona: Paidós

UNIDAD 2						
Semana/ Sesión	COMPONENTES			Actividades de Aprendizaje	Estrategias Didácticas	Productos
	Conceptual	Procedimental	Actitudinal			
5	Tipos de consultoría y los escenarios actuales para el mercado consultor	Identifica y organiza información para la búsqueda de oportunidades. Investigación acción.	. Muestra interés y responsabilidad buscando la mejora continua.	Estudio de casos Brindar Retroalimentación	Detectar conocimientos previos. Sensibilización	Rubrica de exposición
6	Estrategias para establecer los contactos iniciales con los potenciales clientes. Importancia de la información en el diagnostico preliminar. Elaboración de la propuesta técnica y plan de la consultoría.	Aplica metodología y procedimientos innovadores para el diseño del plan de consultoría	Muestra interés y responsabilidad buscando la mejora continua y la excelencia	Exposición interactiva Debate Estudio de casos	Orientar al desarrollo de capacidades y la construcción de saberes por los estudiantes. Retroalimentación	Rubrica de exposición
7	-Negociación de la propuesta. - Los contratos de consultoría. - Las clausulas necesarias y convenientes	Examina en un caso los términos legales y comerciales para negociar las propuestas técnicas y formales .	Demuestra disponibilidad para el aprendizaje y el trabajo en grupo	Exposición interactiva de caso empresarial	Orientar al desarrollo de capacidades y la construcción de saberes por los estudiantes. Atención Retroalimentación	Rubrica de exposición
8	EVALUACION PARCIAL					

658/B7, Braidot, Néstor; Neuromanagement. Cómo Utilizar a Pleno El Cerebro en la Conducción Exitosa De Las Organizaciones; Granica, Buenos Aires. 2012.

Rubio, E. (2011). El Consultor Excelente en los mercados emergentes. Barcelona: Paidós.

**UNIDAD 3
DESARROLLO DEL PLAN DE CONSULTORIA**

Semana/ Sesión	COMPONENTES			Actividades de Aprendizaje	Estrategias Didácticas	Productos
	Conceptual	Procedimental	Actitudinal			
9	. Experiencias empresariales y de negocios	Experiencia vivencial – (Empresa Placenta Life) (Alianzas Profesionales para el Desarrollo- Perú)	Muestra responsabilidad y búsqueda de la excelencia .	Casuística	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.	Informe de la experiencia vivencial .
10	Técnicas de análisis de propuestas y recomendaciones para viabilidad de un plan de consultoría según especialidad	Propone recomendaciones y alternativas según el plan de mejora.	Conservación ambiental y respeto a la persona .	Exposición		Rubrica de exposición
11 12	Estructura del informe final de la consultoría, contenido y alcance	Elabora un perfil del informe final de la consultoría	Muestra responsabilidad y búsqueda de la excelencia			Rubrica de exposición

UNIDAD 4
EVALUACIÓN, MONITOREO Y CONTROL

Semana/ Sesión	COMPONENTES			Actividades de Aprendizaje	Estrategias Didácticas	Productos
	Conceptual	Procedimental	Actitudinal			
13	Indicadores de control, monitoreo, evaluación interna y para el cliente o usuario	Desarrolla un caso práctico sobre indicadores de gestión orientados al cliente.	Se muestra motivado con el tema de estudio.	Exposición interactiva de caso empresarial	Propiciar en el estudiante un mayor nivel de independencia cognoscitiva y pensamiento crítico.	Casuística
14	La terminación del proceso de consultoría ejecutado con la idea de creación de valor y desarrollo sostenido	Elabora un proyecto de informe de validación integral del proceso de la consultoría ejecutada.	Muestra responsabilidad y búsqueda de la excelencia	Exposición interactiva de caso empresarial	Transferencia de información Atención Brindar Retroalimentación	Plan de acción de la propuesta .

**UNIDAD 4
EVALUACIÓN, MONITOREO Y CONTROL**

Semana/ Sesión	COMPONENTES			Actividades de Aprendizaje	Estrategias Didácticas	Productos
	Conceptual	Procedimental	Actitudinal			
15	. Trascendencia de la consultora	Presentación del informe final de Investigación Formativa .	Se muestra motivado con el tema a trabajar ,	Exposición interactiva de caso empresarial	Transferencia de información Brindar Retroalimentación	Informe Final
16	EVALUACION FINAL					

- William A. Cohen; *Cómo Ser Un Consultor Exitoso*; 2003, Edit. Norma, Colombia 2003.
- Edgard Sheing, *Consultoria De Procesos*, Addison-Wsley Iberoamericana. 988, México 2007
- Rubio, E. (2011). *El Consultor Excelente en los mercados emergentes*. Barcelona: Paidós
- OIT (2005). *La Consultoría de Empresas: Guía para una profesión*. (Tercera edición), México: LIMUSA

VI. METODOLOGÍA

• 6.1 Estrategias centradas en el aprendizaje

Trabajo en equipo
Exposición interactiva
Debate.
Manual instructivo.

• 6.2 Estrategias centradas en la enseñanza

Clases Magistrales,
Debates,
Discusión de casos,
Asistencia de Videos
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,

VII. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

- Equipos: Multimedia.
- Materiales:
Manuales instructivo, Textos de lectura seleccionadas
Presentaciones y hojas de aplicación.
- Medios electrónicos:
Uso de correo electrónico, Pag. Web, Videos.

VIII. EVALUACIÓN

Nº	CODIGO	NOMBRE DE LA EVALUACIÓN		PORCENTAJES
1	EP	Evaluación Parcial	Todas las sesiones participaciones en clase	30%
			Examen parcial	
2	EF	Evaluación Final	Examen escrito	30%
3	TA	Trabajos Académicos	Presentación de proyectos de investigación formativa y de informes. Presentación de reportes de lecturas	40%
			Presentaciones de casos prácticos .	
TOTAL				100%

Calificación Final: (30) + (30) + (40) = 100%

IX. FUENTES DE INFORMACIÓN

- Cohen, W. (2006). *Cómo ser un consultor exitoso*. Bogotá: Editorial Norma.
- Rubio, E. (2011). *El Consultor Excelente en los mercados emergentes*. Barcelona: Paidós
- 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
- Huatuco, L. (2011): *Ensayos de Consultoría Empresarial*. Lima
- Bustamante, R. (2010) *La consultoría en gestión organizacional*. Colombia. Gestión y Conocimiento Ltda.
- Kurn, M. (2005) *Cómo seleccionar y trabajar con consultores*. Ginebra. OIT

COMPLEMENTARIA:

- ✓ Cohen, W. (2006). *Cómo ser un consultor exitoso*. Bogotá: Editorial Norma.
- ✓ Rubio, E. (2011). *El Consultor Excelente en los mercados emergentes*. Barcelona: Paidós
- ✓ 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
- ✓ Huatuco, L. (2011): *Ensayos de Consultoría Empresarial*. Lima
- ✓ Bustamante, R. (2010) *La consultoría en gestión organizacional*. Colombia. Gestión y Conocimiento Ltda.
- ✓ Kurn, M. (2005) *Cómo seleccionar y trabajar con consultores*. Ginebra. OIT
- ✓ William A. Cohen; *Cómo Ser Un Consultor Exitoso*; 2003, Edit Norma,
- ✓ Colombia 2003. Edgard Sheing, *Consultoria De Procesos*, Addison-Wsley Iberoamericana. 988, México 2007.
- ✓ 658.3/R6, Rodríguez Valencia, Joaquín; *Administración De Recursos Humanos En Pequeñas Y Medianas Empresas*, Trillas, México, 2016.
- ✓ 658.301/D37/2011, Dessler, Gary; *Administración De Recursos Humanos: Enfoque Latinoamericano*; Pearson Educación, México, 2011.
- ✓ OIT. *Oficina Internacional del Trabajo, Directrices sobre sistemas de gestión de la seguridad y la salud en el trabajo*. Ginebra. (Abril 2001)

Enlace electrónico:

1. ¿Qué estudiar para ser un buen consultor de empresas? Extraído de :
<http://noticias.universia.net.co/educacion/noticia/2018/02/06/1158127/estudiar-buen-consultor-empresas.html>
2. Andrade, A. (2007). *Consultores e consultoria: o que frazer para esa relação dar certo*. REEAD, Extraído el 30 de abril de 2011 desde
<http://www.lasallerj.org/revistas/index.php/administracao/article/view/22/26>.
3. Tesis de Maestría. Programa de Posgraduados en Ingeniera de la producción.
4. Universidad Federal de Pernanbuco. Extraído el 2 de junio de 2011 desde
<http://www.liber.ufpe.br/teses/arquivo/20030718123711.pdf>. Block, P. (1991).



Bernabé
2005103
María Esther Bernabé V.