

## Información sobre el Curso

**Lugar:** Campus Virtual AulaGlobal

**Duración:** 5 semanas 50 horas

**Incluye:** Material de apoyo digitalizado, acceso permanente al aula virtual durante las 24 horas del día, lecciones en formato multimedia, ejercicios online y certificado del curso.

### Proceso de Inscripción

-Deposite o transfiera el monto del curso a la cuenta corriente Nro. 0134-04488-14-481016946 del Banco **Banesco** a nombre de **AULAGLOBAL** o a la cuenta corriente Nro. 0105-0065-69-8065069118 del Banco **Mercantil** a nombre de *Centro de Desarrollo Tecnológico*

*Mas info pagos desde el exterior:*  
<http://www.aulaglobal.net.ve/insc/pagos.html>

- Con los datos del depósito o transferencia realice su inscripción en AulaGlobal, a través de este enlace:  
[www.aulaglobal.net.ve/insc/](http://www.aulaglobal.net.ve/insc/)



**RIF. J-29351169-0**

**Cursos:**

[www.aulaglobal.net.ve/cursos](http://www.aulaglobal.net.ve/cursos)

**Campus:**

[www.aulaglobal.net.ve/campus](http://www.aulaglobal.net.ve/campus)

**Preinscripciones:**

<http://www.aulaglobal.net.ve/cursos/index.html>

Edificio Oficentro Piso 2.  
Ofic-26

Av. 4 esquina con calle 25.  
Mérida – Venezuela

Teléfono:  
+58(0)274 416.30.19  
telefax: +58(0)274 2524982  
Correo: info@aulaglobal.net.ve

**AulaGlobal**  
Centro de Desarrollo Tecnológico Educativo y Gerencial

Capacitación Profesional  
en Línea

**Curso:**

## FORMACIÓN Y DESARROLLO DE CONSULTORES

**Programa:  
Formación  
de  
Facilitadores**



*Nuestras aulas virtuales constituyen  
un ambiente colaborativo de  
aprendizaje*

Web:

[www.aulaglobal.net.ve](http://www.aulaglobal.net.ve)

# FORMACIÓN Y DESARROLLO DE CONSULTORES

¿En que consiste el proceso de consultoría? ¿Cual es el rol del consultor en las organizaciones? ¿Como se administra un proyecto de consultoría? ¿Cuáles son las formas mas efectivas de venta de servicios de consultor)

El programa propuesto permitirá al participante iniciar una carrera dentro de la consultoría de manera mucho más fácil, rápida y sólida, al mismo tiempo que podrá plantearse así mismo un plan de carrera y desarrollar las competencias que requiera enfatizar o bien darse cuenta a tiempo de que tal vez no es su vocación. Por otra parte, las empresas que decidan formar a su personal staff como consultores internos se verán ampliamente beneficiadas en su competitividad al mejorar sustancialmente el funcionamiento de las cadenas cliente-proveedor internas.

## Contenido

Los módulos a tratar en el curso son:

- I. Bases de la consultoría
- II. Desarrollo de Habilidades de Consultor
- III. Roles y Competencias del Consultor
- IV. Diagnóstico Organizacional
- V. La Consultoría de procesos
- VI. Perspectiva del Cliente
- VII. Mercadeo de Servicios de Consultoría



## Audiencia

Personas independientes, recién egresados, profesionales de empresas de consultores, personas de instituciones de capacitación, personal de staff medianas y grandes empresas que desee atender mejor a sus clientes internos a través de jefes de áreas de recursos humanos y sistemas.



## Objetivos Planteados

- Contribuir a formar profesionales en consultoría, ofreciendo a los participantes una visión del panorama general de la consultoría, sus retos y oportunidades; identificando las competencias necesarias y fortaleciendo las esenciales.

- Proporcionar herramientas clave de desempeño del consultor, enfatizando las diferentes formas de agregar valor para los clientes y ejemplificando mediante dinámicas de casos de estudio los diferentes retos de la relación con el cliente, desde la identificación de la necesidad, el desarrollo y presentación de la propuesta, el cierre de la venta, el trabajo en equipo con los miembros de la organización cliente, la entrega de resultados y el seguimiento posterior.