

PROGRAMA DE FORMACION INTEGRAL DE CONSULTORES

INTRODUCCION Y BIENVENIDA

ENERO 2018

Contenido

1.Objetivos del Programa

2.Sentido y dirección

3.Estrategias de Aprendizaje

Objetivos del Programa

Introducción y bienvenida



General:

Formar consultores integrales, autosuficientes, autónomos y emprendedores; capaces de conseguir, operacionalizar y mantener negocios sustentables, con la finalidad de lograr beneficios mutuos, tanto profesional como financieramente.

Específicos:

- 1. Fortalecer la capacidad de investigación.**
- 2. Construir habilidades de facilitación.**
- 3. Contribuir al entendimiento de las personalidades y estilos de clientes y compañeros de trabajo.**
- 4. Asegurar competencias distintivas: técnicas, gerenciales y genéricas.**

Sentido y Dirección

Introducción y bienvenida



El propósito del programa es formarlos como “consultores”.

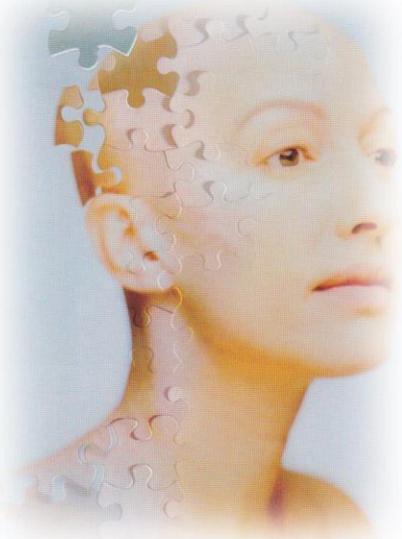
Para eso deben estar en capacidad de:

- 1. Investigar y entender sobre temas nuevos y hacerlo bien.**
- 2. Que obtengan habilidades como facilitadores y la única manera es teniendo que hacer una actividad de facilitación.**
- 3. Que sean capaces de observar a otros facilitadores y copien los modelos de facilitación que mas se ajusten al estilo que les gustaría tener.**

- 4. El programa busca formarlos integralmente. Quien no tiene habilidades, es mejor que aprenda internamente a que tenga que hacerlo en frente de clientes externos.**
- 5. Se busca construir conocimiento sobre quienes de sus compañeros tienen competencias en algo y hacer sinergia para minimizar el retrabajo y maximizar la eficiencia.**

Estrategias de Aprendizaje

Introducción y bienvenida



- 1. Programa compuesto por 24 talleres.**
- 2. Las necesidades detectadas durante el programa podrán generar talleres adicionales.**
- 3. Los conocimientos específicos sobre Metodologías y Herramientas de Confiabilidad, Riesgo y Optimización serán cubiertos en actividades de capacitación diferentes.**
- 4. Los talleres varían entre 4 y 8 horas, dependiendo del contenido a cubrir.**
- 5. Algunos talleres serán expuestos por facilitadores con experiencia, con la finalidad de mostrar modelos de facilitación.**
- 6. Para aprobar el programa y contar con “diploma o certificado” se requiere cumplir con al menos 90% de asistencia y participación.**
- 7. Los facilitadores tendrán un “diploma o certificado” una vez cumplida su jornada.**

PROGRAMA DE FORMACION INTEGRAL PARA CONSULTORES (FIC)

Talleres	Tópico
1	Dirección estratégica en empresas multimarca. Rol del Consultor
2	Implicaciones legales y convenios de confidencialidad en la consultoría: ¿a qué estamos expuestos?
3	Código de ética y aprendizaje del consultor
4	Normas de protocolo y etiqueta del consultor
5	Conductas esperadas de un consultor ante personalidades diversas. Diferencias generacionales: cliente/colegas
6	Salud Integral: aspecto fundamental para afrontar retos y exigencias del trabajo y ante el cliente
7	Introducción a la Ingeniería Petrolera para No Petroleros: Conceptos Fundamentales, Visualizadores y Optimización
8	Técnicas de negociación asertivas
9	Relaciones interpersonales exitosas y asertivas: Baby Boomers, Generación X, Millennials y Centennials en la consultoría
10	Valoración de Intangibles y Documentación de Proyectos
11	Las redes sociales y su influencia en la consultoría
12	Herramientas fundamentales de excel (incluye diseño de solvers, macros y "atajos")

PROGRAMA DE FORMACION INTEGRAL PARA CONSULTORES (FIC)

Talleres	Tópico
13	Diseño y uso de Visualizadores como herramientas gerenciales y de validación
14	Tecnologías disruptivas y su influencia en los esquemas tradicionales de la consultoría
15	Uso, abuso y dominio de Questor
16	Minería y aseguramiento de datos e información personal y de trabajo
17	Trastornos actuales del comportamiento: la personalidad bipolar (real y social), su efecto en el trabajo y como afrontarlo
18	Uso y dominio del software Project como herramienta de planeación y control
19	Normas de Redacción y Corrección de Estilo de Informes Tecnicos (entregables)
20	Presentaciones innovadoras usando Prezi
21	Costeo Basado en Actividades (gestión interna y como producto de consultoría)
22	Toma de decisiones en los análisis: ¿cuando se utiliza estimado clase IV/V vs. otros estimados?
23	Comunidades de conocimiento como herramienta para lograr ventajas competitivas
24	Administración, reporte y control de la gestión como elementos claves de la consultoría.