

PROGRAMA DE ESTUDIO

Formulario N°	B-4
---------------	-----

A. Antecedentes Generales.

- | | |
|-----------------------------|------------------------------------|
| - Nombre de la asignatura | : Consultoría de Pequeños Negocios |
| - Carácter de la asignatura | : Electiva |
| - Pre – requisitos | : Finanzas I |
| - Co – requisitos | : No tiene |
| - Créditos | : 10 |

B. Intenciones del curso

Introduce a las estudiantes trabajo directo del alumno con el propietario y/o emprendedor de una pequeña empresa y tiene como propósito global desarrollar habilidades y conocimientos para llevar a cabo un proceso de consultoría empresarial. La estrategia global del proceso educativo estará centrada en el autoaprendizaje que pueda desarrollar el estudiante a partir de la propia experiencia y vivencias adquiridas en el contacto con el empresaria y la empresa atendida, las que serán apoyadas por el profesor de la asignatura

C. Objetivos Generales del Curso

Que los(as) estudiantes conozcan desde la práctica el rol que le compete asumir a un Ingeniero Comercial/Consultor en Gestión en el desarrollo de las organizaciones y fortalezcan una actitud emprendedora, respecto a distinguir, relacionar y analizar a la organización en un entorno social, económico, político y tecnológico cambiante.

D. Contenidos

1. Contenidos declarativos, conceptuales o verbales

Al término del programa el estudiante estará en condiciones de: conocer los pequeños negocios y comprender su importancia en los diferentes campos de la vida nacional y regional, a través de la investigación y la realización de las situaciones administrativas de éstas.

ESTUDIO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN CHILE

- Característica de la Mipe en Chile
- El desarrollo y evolución de la Mipe en Chile
- Características de los empresarios de las Mipe
- Sistemas de apoyo al desarrollo de las Mipe

EL PROCESO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL

- Objetivos de un proceso de consultoría
- Modelos de Consultoría empresarial
- Fases de un proceso de Consultoría
- Características de la relación consultor - cliente
- Habilidades y destrezas de un consultor de empresa

DIAGNOSTICO E INTERVENCION ORGANIZACIONAL

- Fases del proceso de Diagnóstico Organizacional
- Diseño del Instrumento y de las Técnicas de diagnóstico: cuestionario, observación y entrevistas
- Análisis de la Información diagnóstica
- Diseño y Presentación del informe de Diagnóstico al empresario
- Comunicación del diagnóstico al cliente
- El proceso de intervención y desarrollo de planes de mejoramiento
- El seguimiento de los planes de acción

APLICACIÓN DEL PROCESO DE CONSULTORIA

- Conocimiento de la Industria y de la empresa cliente
- Diseño y aplicación del diagnóstico
- Redacción y aprobación del Informe Diagnóstico
- Presentación del Informe al Empresario
- Preparación y aplicación de Diálogos empresariales
- Definición y seguimiento de los planes de acción
- Presentación Final del Proyecto de Intervención y Seguimiento de los cambios

2. Contenidos procedimentales

Apoyar procesos específicos de cambio, destinados a incrementar la competitividad de los pequeños emprendimientos como también la empresarización del recurso humano. Para esta labor, se utilizarán instrumentos educativos y metodologías de apoyo al proceso de diagnóstico e intervención, que permitan guiar a los alumnos y propietarios@s de pequeños negocios en la búsqueda de soluciones para el cumplimiento de estos objetivos.

3. Contenidos actitudinales

La metodología utilizada en el semestre tiene como objetivo fortalecer en los estudiantes:

- 3.1 Hábitos de auto - aprendizaje y participación activa en trabajo grupal.
- 3.2 Actitud crítica frente al estudio de la sociedad, la empresa y la administración.
- 3.3 Capacidad de autodiagnóstico de sus actitudes emprendedoras.
- 3.4 Creatividad en el desarrollo de los negocios.

E. Metodología de Enseñanza

La metodología de la asignatura se basa en un modelo de aprendizaje "aprender haciendo" el que está orientado a la acción. Las actividades se encuentran dirigidas a demostrar el desempeño individual del alumno y en equipo: con sus compañeros, con el tutor - facilitador y en especial, al relacionarse con un empresario.

En el curso hay tres tipos de actividades:

Actividades de Introducción al Proceso de Consultoría:

Son todas aquellas tareas y sesiones en las que, con ayuda del profesor - tutor se insertará en el mundo de los pequeños emprendimientos en el ámbito nacional y aprenderá la metodología de un proceso de consultoría. Asimismo se fortalecerán sus habilidades prácticas en las áreas de gestión de negocios, y las habilidades para relacionarse en el trabajo con emprendedores.

Actividades de la Relación Consultor – Emprendedor:

Esta parte medular del programa, se desarrolla en terreno en una relación directa con el emprendedor asignado, pues implica que el alumno, de manera individual o grupal, según se señale en cada segmento, lleve a cabo cada una de las etapas del proyecto de consultoría. El alumno, con el apoyo de su profesor, es quien guía el proceso, aplicando sus conocimientos, estableciendo su plan de trabajo y asegurando el cumplimiento de los objetivos.

Actividades de Autoaprendizaje:

Son aquellas que están dirigidas a lograr que el alumno, de manera independiente, genere conocimiento y desarrolle habilidades y actitudes relevantes para su trabajo profesional en un mundo real. La reflexión, la práctica y la documentación de sus experiencias, serán los elementos claves para alcanzar los estándares deseados en esta parte del curso.

El profesor apoyará el desempeño del alumno mediante un estrecho seguimiento que asegure la congruencia y consistencia tanto del proyecto, como de su aprendizaje. De igual manera el profesor asesorará al alumno durante el curso, manteniendo comunicación abierta, sugiriendo fuente de información, formando redes de apoyo y ofreciendo consejos prácticos.

F. Evaluación

El sistema de evaluación de esta asignatura comprende los siguientes aspectos:

1. Evaluación del Profesor (20% de la nota final)

La evaluación que realizan los profesores estará compuesta por una medición de una serie de actividades y comportamientos de los alumnos durante el semestre y que se compone de:

Trabajo de investigación de la Industria a la que pertenece la empresa asignada

Pruebas escritas y Tareas sobre los contenidos programáticos

Asistencia a las actividades, cumplimiento y compromiso con las actividades y tareas encomendadas.

En este punto se evaluará:

Asistencia a clases y diálogos empresariales

Al menos una visita semanal al empresario o la empresa

Puntualidad en la entrega de informes, tareas y trabajos

Informe de Diagnóstico aplicados a la empresa

2. Diagnóstico y presentación del negocio (20% de la nota final, corresponde al certamen 1)

3. Evaluación de los Emprendedores y del proceso (10% de la nota final)

La evaluación de los empresarios está relacionada con el grado de satisfacción del empresario frente al apoyo recibido por parte de los alumnos para las diferentes fases del proceso de consultoría y que incorpora el aporte técnico percibido, el cumplimiento frente a los compromisos contraídos y la calidad de la relación alumno - empresario.

4. Presentación Final del Proyecto de Consultoría (20% de la nota final, corresponde al certamen 2))

Consiste en una evaluación que mide la coordinación entre el alumno y empresario de la presentación del Plan de Negocios llevado a cabo, la capacidad del alumno para reflexionar de la experiencia y aporte recibido y declarado por el empresario.

5. Plan de negocios (30%, corresponde al examen)

El sistema de evaluación de este curso no permite recuperación de notas, dado que éstas se obtienen del desarrollo de actividades y de comportamientos observables a partir de procesos vivenciales que no son posibles de reproducir.

G. Bibliografía

La Consultoría de Empresas; Milan Kubrm, OIT
Business for beginners,;Frances Mc Guckin
Serie de TELEDUC: Yo también soy empresario (Técnicas para mejorar la microempresa, Estrategias de comercialización para la microempresa, Administración y contabilidad para la microempresa)
Hacia un mundo sin pobreza; Muhammad Yunus
Poniéndole números a mi negocio; Goran Ahumada, Ruth Carmona
Vendiendo más y mejor; Goran Ahumada, Ruth Carmona