



ISEIE INNOVATION SCHOOL



iseie.com



CONTENIDO

CURSO CONSULTORÍA DE
NEGOCIOS

3

OBJETIVOS

5

DISEÑO Y CONTENIDO

7

TITULACIÓN

9

CONTENIDO DEL
CURSO

12

POR QUÉ REALIZAR UN
CURSO

4

PARA QUÉ TE PREPARA EL
CURSO

6

REQUISITOS DE
POSTULACIÓN

8

TRABAJO DE FIN DE
CURSO

11

MATRÍCULA
DEL CURSO

19

CURSO CONSULTORÍA DE NEGOCIOS

La consultoría de negocios se refiere a un servicio especializado en el cual un consultor empresarial brinda asesoramiento a las empresas con el objetivo de mejorar su rendimiento y eficiencia. El consultor empresarial es un profesional o firma especializada que se dedica a analizar y diagnosticar el funcionamiento de una empresa, identificar áreas de mejora y proponer soluciones estratégicas para alcanzar los objetivos empresariales.

En resumen, la consultoría de negocios es un servicio especializado que tiene como objetivo ayudar a las empresas a mejorar su rendimiento y eficiencia a través del análisis, diseño e implementación de estrategias y soluciones adaptadas a sus necesidades específicas.





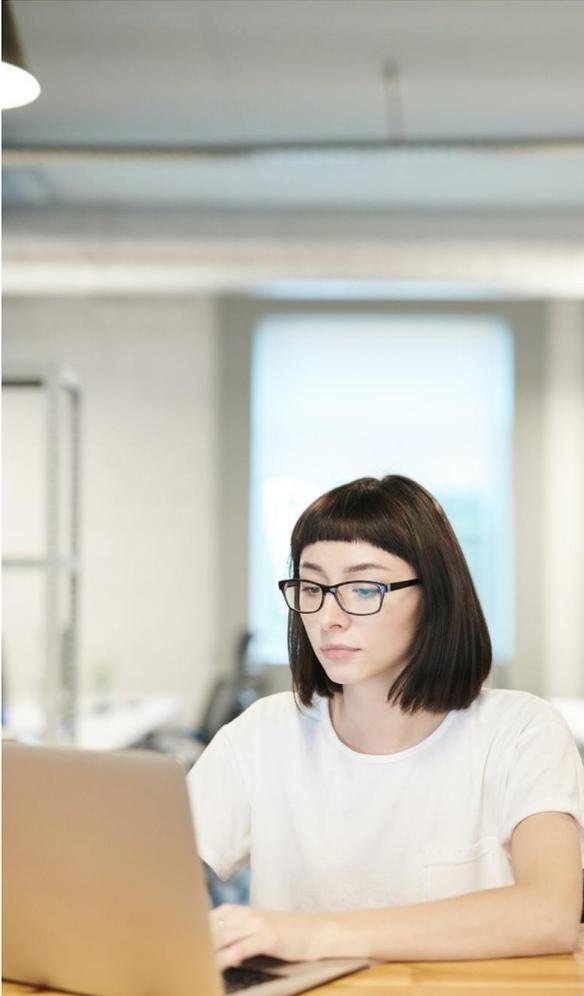
POR QUÉ REALIZAR UN CURSO

El realizar un curso eleva el conocimiento y nivel académico de la persona, convirtiéndola en un elemento fundamental dentro de un esquema de trabajo; su trascendencia radica en el desarrollo de competencias adicionales que adquiere, su proceso formativo se vuelve más sólido y por ende se convierte en un candidato más atractivo para cubrir un puesto preponderante.

Te brinda la oportunidad de adquirir conocimientos actualizados y estar al tanto de las últimas tendencias y avances en tu área de interés. Realizar un curso en un área que te apasiona puede brindarte una gran satisfacción personal. Te permite profundizar en un tema que te interesa y te da la oportunidad de contribuir de manera significativa en ese campo.



OBJETIVOS



Los estudios de postgrado consisten no solo en adquirir conocimientos por parte del participante, sino que estos queden supeditados al desarrollo de una serie de competencias en función de los perfiles académicos y los correspondientes perfiles profesionales.

Nuestra función es centrar los objetivos de este curso y los diferentes módulos que lo conforman no solamente en la simple acumulación de conocimientos sino también en las hard skills y soft skills que permitan a los profesionales desempeñar su labor de forma exitosa en este mundo laboral en constante evolución.



PARA QUÉ TE PREPARA EL CURSO

Nuestro curso en consultoría de negocios te prepara para adquirir los conocimientos y habilidades necesarios para desempeñarte como consultor empresarial y brindar asesoramiento estratégico a las empresas.

Aprenderás a ayudar a las empresas en la resolución de problemas específicos, identificando áreas de mejora y proponiendo soluciones efectivas.

Serás capaz de ofrecer un apoyo imparcial a las empresas, lo que significa que podrás analizar objetivamente su situación y ofrecer recomendaciones basadas en datos y análisis.

A lo largo del curso, desarrollarás habilidades clave para llevar a cabo una consultoría eficaz, como la comunicación efectiva, la resolución de problemas, el pensamiento estratégico y la capacidad de análisis.





DISEÑO Y CONTENIDO

Para el diseño del Plan de estudios de este curso, ISEIE Innovation School ha seguido las directrices del equipo docente, el cual ha sido el encargado de seleccionar la información con la que posteriormente se ha constituido el plan de estudio. De esta forma, el profesional que acceda al programa encontrará el contenido más vanguardista y exhaustivo relacionado con el uso de procesos innovadores y altamente eficaces, conforme a las necesidades y problemáticas actuales, buscando la integración de conocimientos académicos y de formación profesional, en un ambiente competitivo y globalizado.

Todo ello a través de cada uno de sus módulos de estudio presentado en un cómodo y accesible formato 100% online.

El empleo de la metodología Relearning en el desarrollo de este programa te permitirá fortalecer y enriquecer tus conocimientos y hacer que perduren en el tiempo a base de una reiteración de contenidos.



REQUISITOS DE POSTULACIÓN

Para postular a nuestro curso consultoría de negocios, debes cumplir con los siguientes requisitos:

-Documento de identidad

-Correo electrónico

A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO

Nuestro curso en consultoría de negocios está dirigido a diferentes perfiles de personas interesadas en adquirir conocimientos y habilidades en el campo de la consultoría empresarial.

Profesionales que deseen especializarse en consultoría de negocios: El curso puede ser adecuado para aquellos profesionales que deseen ampliar sus conocimientos y habilidades en el área de consultoría empresarial.

Emprendedores y propietarios de pequeñas y medianas empresas: El curso puede ser beneficioso para emprendedores y propietarios de negocios que deseen mejorar el rendimiento y la eficiencia de sus empresas.

Estudiantes y recién graduados: El curso puede ser una excelente opción para estudiantes y recién graduados que deseen adquirir conocimientos prácticos en consultoría de negocios.

Les brindará una base sólida para comprender los conceptos y principios clave de la consultoría empresarial y les permitirá desarrollar habilidades relevantes para su futura carrera profesional.



TITULACIÓN



Al concluir el curso, los participantes serán galardonados con una titulación propio otorgada por ISEIE Innovation School. Esta titulación se encuentra respaldada por una certificación que equivale a 4 créditos ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System) y representa un total de 100 horas de dedicación al estudio.

Esta titulación no solo enriquecerá su imagen y credibilidad ante potenciales clientes, sino que reforzara significativamente su perfil profesional en el ámbito laboral. Al presentar esta certificación, podrá demostrar de manera concreta y verificable su nivel de conocimiento y competencia en el área temática del curso.

Esto resultará en un aumento de su empleabilidad, al hacerle destacar entre otros candidatos y resaltar su compromiso con la mejora continua y el desarrollo profesional.



TRABAJO DE FIN DE CURSO



Una vez que haya completado satisfactoriamente todos los módulos del curso, deberá llevar a cabo un trabajo final en el cual deberá aplicar y demostrar los conocimientos que ha adquirido a lo largo del programa.

Este trabajo final suele ser una oportunidad para poner en práctica lo que ha aprendido y mostrar su comprensión y habilidades en el tema.

Puede tomar la forma de un proyecto, un informe, una presentación u otra tarea específica, dependiendo del contenido del curso y sus objetivos. Recuerde seguir las instrucciones proporcionadas y consultar con su instructor o profesor si tiene alguna pregunta sobre cómo abordar el trabajo final.



CONTENIDO

CURSO CONSULTORÍA DE NEGOCIOS

TEMA 1. GENERALIDADES DE LA CONSULTORÍA DE NEGOCIOS

- 1.1 Introducción a la consultoría de negocios
 - 1.1.1 Definición de consultoría de negocios
 - 1.1.2 Rol del consultor de negocios
 - 1.1.3 Beneficios de contratar una consultoría de negocios
- 1.2 Proceso de consultoría de negocios
 - 1.2.1 Fases del proceso de consultoría
 - 1.2.2 Diagnóstico y análisis de la situación actual
 - 1.2.3 Desarrollo de soluciones y recomendaciones
 - 1.2.4 Implementación de las soluciones propuestas
 - 1.2.5 Seguimiento y evaluación de los resultados
- 1.3 Áreas de especialización en consultoría de negocios
 - 1.3.1 Estrategia empresarial
 - 1.3.2 Gestión del cambio
 - 1.3.3 Mejora de procesos
 - 1.3.4 Optimización de recursos
 - 1.3.5 Desarrollo organizacional
 - 1.3.6 Planificación financiera
- 1.4 Habilidades requeridas para ser un consultor de negocios exitoso
 - 1.4.1 Conocimientos empresariales sólidos
 - 1.4.2 Habilidades de comunicación y negociación
 - 1.4.3 Capacidad de análisis y resolución de problemas
 - 1.4.4 Orientación al cliente y capacidad de empatía
 - 1.4.5 Pensamiento estratégico y visión global



- 1.5 Casos de estudio y ejemplos prácticos
 - 1.5.1 Ejemplos de proyectos de consultoría exitosos
 - 1.5.2 Análisis de casos reales y soluciones propuestas
 - 1.5.3 Lecciones aprendidas de proyectos anteriores
- 1.6 Tendencias y desafíos en la consultoría de negocios
 - 1.6.1 Impacto de la transformación digital
 - 1.6.2 Adaptación a los cambios del mercado global
 - 1.6.3 Gestión de la diversidad y la inclusión
 - 1.6.4 Ética y responsabilidad en la consultoría

TEMA 2. REALIDAD EMPRESARIAL A LA QUE SE ORIENTA LA CONSULTORÍA DE NEGOCIOS

- 2.1 Entorno empresarial actual
 - 2.1.1 Análisis de tendencias y cambios en el entorno empresarial
 - 2.1.2 Globalización y competencia internacional
 - 2.1.3 Avances tecnológicos y transformación digital
 - 2.1.4 Cambios demográficos y sociales
- 2.2 Desafíos empresariales comunes
 - 2.2.1 Identificación de los desafíos más frecuentes en las empresas
 - 2.2.3 Gestión del cambio y adaptación a nuevas condiciones
 - 2.2.4 Mejora de la eficiencia y productividad
 - 2.2.4 Innovación y diferenciación en el mercado
- 2.3 Tipos de empresas que buscan consultoría de negocios
 - 2.3.1 Pequeñas y medianas empresas (PYMEs)
 - 2.3.2 Empresas familiares
 - 2.3.3 Empresas en crisis o con dificultades financieras
 - 2.3.4 Empresas en proceso de crecimiento o expansión
- 2.4 Sectores empresariales atendidos por los consultores de negocios
 - 2.4.1 Industria manufacturera
 - 2.4.2 Servicios financieros y banca
 - 2.4.3 Tecnología y telecomunicaciones
 - 2.4.4 Salud y bienestar
 - 2.4.5 Energía y medio ambiente



2.4.6 Otros sectores relevantes

2.5 Problemáticas específicas abordadas por la consultoría de negocios

2.5.1 Estrategias de marketing y ventas

2.5.2 Gestión de recursos humanos y talento

2.5.3 Mejora de la cadena de suministro y logística

2.5.4 Optimización de procesos y costos

2.5.5 Gestión financiera y control de riesgos

2.6 Casos de éxito en la consultoría de negocios

2.6.1 Ejemplos reales de empresas que han obtenido resultados positivos gracias a la consultoría

2.6.2 Descripción de los problemas enfrentados y las soluciones implementadas

2.6.3 Impacto en la rentabilidad, productividad o competitividad de la empresa

TEMA 3. UNA VISIÓN DE LA CONSULTORÍA POR SECTORES DE ACTIVIDAD

3.1 Consultoría en el sector de manufactura

3.1.1 Desafíos y oportunidades en la industria manufacturera

3.1.2 Mejora de procesos de producción y calidad

3.1.3 Implementación de sistemas de gestión y control

3.1.4 Innovación y desarrollo de nuevos productos

3.1.5 Optimización de la cadena de suministro

3.2 Consultoría en el sector financiero y bancario

3.2.1 Tendencias y desafíos en el sector financiero

3.2.2 Gestión de riesgos y cumplimiento normativo

3.2.3 Mejora de la eficiencia operativa y reducción de costos

3.2.4 Desarrollo de estrategias de crecimiento y expansión

3.2.5 Transformación digital y adopción de nuevas tecnologías

3.3 Consultoría en el sector tecnológico y de telecomunicaciones

3.3.1 Innovación y transformación digital en el sector tecnológico

3.3.2 Desarrollo de estrategias de negocio basadas en tecnología

3.3.3 Gestión de proyectos y desarrollo de productos tecnológicos

3.3.4 Mejora de la experiencia del cliente y fidelización



- 3.3.5 Ciberseguridad y protección de datos
- 3.4 Consultoría en el sector de salud y bienestar
 - 3.4.1 Desafíos y tendencias en el sector de la salud
 - 3.4.2 Mejora de la gestión hospitalaria y eficiencia en los servicios de salud
 - 3.4.3 Implementación de soluciones tecnológicas en el ámbito de la salud
 - 3.4.4 Desarrollo de estrategias de marketing y comunicación en salud
 - 3.4.5 Cumplimiento de regulaciones y normativas específicas
- 3.5 Consultoría en el sector energético y medioambiental
 - 3.5.1 Transición hacia fuentes de energía sostenibles
 - 3.5.2 Eficiencia energética y reducción de emisiones de carbono
 - 3.5.3 Desarrollo de estrategias de negocio en energías renovables
 - 3.5.4 Gestión de residuos y reciclaje
 - 3.5.5 Cumplimiento de regulaciones y normativas medioambientales
- 3.6 Consultoría en otros sectores relevantes
 - 3.6.1 Retail y comercio electrónico
 - 3.6.2 Turismo y hostelería
 - 3.6.3 Educación y formación
 - 3.6.4 Transporte y logística
 - 3.6.5 Agricultura y alimentación

TEMA 4. FUNCIONES, HABILIDADES Y COMPETENCIAS DEL CONSULTOR

- 4.1 Funciones del consultor
 - 4.1.1 Análisis y diagnóstico de la situación empresarial
 - 4.1.2 Desarrollo de soluciones y recomendaciones
 - 4.1.3 Implementación de proyectos y cambios organizativos
 - 4.1.4 Monitoreo y evaluación de resultados
 - 4.1.5 Asesoramiento y apoyo a la toma de decisiones
- 4.2 Habilidades clave del consultor
 - 4.2.1 Habilidades de comunicación efectiva
 - 4.2.2 Capacidad de análisis y resolución de problemas
 - 4.2.3 Pensamiento estratégico y visión global



- 4.2.4 Flexibilidad y adaptabilidad al cambio
- 4.2.5 Gestión del tiempo y organización eficiente
- 4.3. Competencias del consultor
 - 4.3.1 Conocimientos técnicos en el área de consultoría (gestión empresarial, finanzas, recursos humanos, etc.)
 - 4.3.2 Habilidades de liderazgo y trabajo en equipo
 - 4.3.3 Capacidad de establecer relaciones de confianza con los clientes
 - 4.3.4 Orientación al cliente y enfoque en la satisfacción del cliente
 - 4.3.5 Ética profesional y responsabilidad
- 4.4 Habilidades de consultoría específicas
 - 4.4.1 Entrevistas y técnicas de recolección de datos
 - 4.4.2 Análisis de datos y elaboración de informes
 - 4.4.3 Presentación y comunicación de resultados
 - 4.4.4 Facilitación de talleres y sesiones de trabajo
 - 4.4.5 Gestión de conflictos y negociación
- 4.5 Desarrollo profesional del consultor
 - 4.5.1 Formación continua y actualización de conocimientos
 - 4.5.2 Participación en redes y asociaciones profesionales
 - 4.5.3 Desarrollo de habilidades de liderazgo y gestión
 - 4.5.4 Experiencia en proyectos y casos de estudio
 - 4.5.5 Retroalimentación y mejora continua

MÓDULO 5: FASES DE LA CONSULTORÍA DE NEGOCIOS

- 5.1 Fase de diagnóstico
 - 5.1.1 Identificación y análisis de la situación actual de la empresa
 - 5.1.3 Recopilación de información relevante (entrevistas, análisis de datos, revisión de documentos)
 - 5.1.4 Identificación de problemas, oportunidades y desafíos empresariales
 - 5.1.5 Definición de objetivos y alcance del proyecto de consultoría
- 5.2 Fase de diseño de soluciones
 - 5.2.1 Desarrollo de propuestas y recomendaciones para abordar los desafíos identificados
 - 5.2.2 Definición de estrategias y planes de acción para la implementación de soluciones
 - 5.2.3 Diseño de nuevos procesos, estructuras organizativas o modelos de negocio



- 5.2.4 Evaluación de riesgos y consideración de factores externos
- 5.3 Fase de implementación
 - 5.3.1 Ejecución de las estrategias y planes de acción definidos
 - 5.3.2 Coordinación de equipos de trabajo y asignación de responsabilidades
 - 5.3.3 Seguimiento del progreso y monitoreo de los indicadores clave de rendimiento
 - 5.3.4 Capacitación y formación del personal involucrado en el cambio
- 5.4 Fase de evaluación y ajuste
 - 5.4.1 Análisis de los resultados obtenidos después de la implementación de las soluciones
 - 5.4.2 Comparación de los resultados con los objetivos establecidos
 - 5.4.3 Identificación de áreas de mejora y ajuste de las estrategias si es necesario
 - 5.4.4 Recopilación de lecciones aprendidas y buenas prácticas para futuros proyectos
- 5.5 Fase de cierre y seguimiento
 - 5.5.1 Presentación de informes finales y entrega de resultados al cliente
 - 5.5.2 Evaluación de la satisfacción del cliente y retroalimentación
 - 5.5.3 Establecimiento de mecanismos de seguimiento a largo plazo para evaluar la sostenibilidad de las soluciones implementadas
 - 5.5.4 Cierre formal del proyecto y finalización de los contratos y acuerdos

MÓDULO 6: ORGANIZACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA DE NEGOCIOS

- 6.1 Estructura organizativa
 - 6.1.2 Tipos de estructuras organizativas en empresas de consultoría (funcional, matricial, por proyectos, etc.)
 - 6.1.3 Roles y responsabilidades dentro de la empresa (socios, directores, consultores, personal de apoyo)
 - 6.1.4 Distribución del trabajo y asignación de proyectos
- 6.2 Departamentos y funciones clave
 - 6.2.1 Departamento de ventas y marketing (captación de clientes, desarrollo de propuestas, promoción de servicios)
 - 6.2.2 Departamento de consultoría (equipo de consultores, líderes de proyectos, expertos temáticos)
 - 6.2.3 Departamento de recursos humanos (contratación, capacitación, desarrollo profesional)
 - 6.2.4 Departamento financiero y administrativo (gestión financiera, contabilidad, control de costos)



6.3 Procesos internos

6.3.1 Gestión de proyectos de consultoría (desde la captación del cliente hasta la entrega de resultados)

6.3.2 Procesos de calidad y mejora continua (auditorías internas, revisión de procesos, implementación de mejores prácticas)

6.3.3 Gestión del conocimiento (almacenamiento y compartición de información, bases de datos, herramientas de colaboración)

6.4 Tecnología y herramientas

6.4.1 Uso de tecnología en la consultoría de negocios (software de gestión de proyectos, herramientas de análisis de datos, plataformas de colaboración remota)

6.4.2 Implementación de sistemas de información y gestión empresarial (ERP, CRM, Business Intelligence)

6.4.3 Herramientas de comunicación interna y externa (correo electrónico, videoconferencias, chats)

6.5 Cultura y valores

6.5.1 Definición de la cultura empresarial y los valores fundamentales de la empresa de consultoría

6.5.2 Fomento de un ambiente de trabajo colaborativo y de aprendizaje continuo

6.5.3 Ética profesional y cumplimiento de normas y regulaciones

6.5.4 Promoción de la diversidad y la inclusión en el entorno laboral

MÓDULO 7: TRABAJO FIN DE CURSO (TFC)

Nota: El contenido del programa académico puede estar sometido a ligeras modificaciones, en función de las actualizaciones o de las mejoras efectuadas



MATRÍCULA DEL CURSO

BECA: Aplica (10%)

MATRÍCULA: 330€

COSTE TOTAL DEL PROGRAMA: 297€

DATOS BANCARIOS PARA LA EMISIÓN DE TRANSFERENCIA:

BANCO

BANCO SANTANDER

CÓDIGO SWIFT

BSCHEMMXXX

TITULAR

ISEIE INNOVATION SCHOOL

NÚMERO DE CUENTA

ES22 0049 6982 17 2110013671

TIPO DE CUENTA

CUENTA SANTANDER ONE EMPRESAS

NIF EMPRESA

B67799247

MONEDA

EURO. €

SUCURSAL BANCARIA

C/ DE LES BARQUES 3. 46002VALENCIA
(ESPAÑA).
TELF. +34 902 30 10 00

HERRAMIENTAS PARA EL ENVÍO:

Pago de matrícula
mediante tarjeta (297€)

[Click Aquí](#)



PayPal

[Click
Aquí](#)



Departamento de Admisión
ISEIE INNOVATION SCHOOL
Av. Aragón 30, 46021 Valencia
Telf.: +34 632 912 311
Email: admission@iseie.com





UBICACIÓN



DIRECCIÓN

Av. Aragón 30, 5. 46021 Valencia.



NÚMERO DE TELÉFONO

+34 632 81 29 65





CONTÁCTANOS



Dirección

Av. Aragón 30, 5. 46021 Valencia.



Número telefónico

+34 632 21 29 65



Website

iseie.com