



CONLAconsultoría

**XXI Congreso Internacional sobre Innovaciones en
Docencia e Investigación en Ciencias Económico Administrativas**
Tema central: “ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS CENTRADAS EN EL ALUMNO”

Ciudad de México, septiembre 10,11 y 12 de 2018

Diplomado: Consultor Junior Especialista en Negocios

Vincula la Universidad con empresas PyMEs
Opción de Titulación con Certificación y afiliación al CONLA.
Profesionista con Valor Agregado

**L.A. José Francisco Pedronni Luna
Mtra. Laura Meza Vázquez
Mtro. Ignacio Cacho De La Riva**

**Federación Nacional de Colegios de Licenciados en
Administración, CONLA**

Área temática; Responsabilidad social universitaria y empresarial



INDICE

Resumen.....	2
I.- Antecedentes.....	3
II.- Diplomado.....	4
III. Resultados.....	5
Conclusiones.....	6

Resumen

La responsabilidad social universitaria y empresarial, el CONLA, Colegio Nacional de Licenciados en Administración, ofrece el Diplomado: Consultor Junior Especialista en Negocios, con la finalidad de apoyar a los empresarios PYMES, y jóvenes universitarios que concluyen sus estudios de nivel superior, de las Licenciaturas en; Administración, Contaduría, Actuaría, Mercadotecnia, Tecnología de la Información y Comercio Internacional, con base en el aprendizaje situado, constructivista, por proyecto, colaborativo multidisciplinario y dual.

Se usa el Modelo de Consultoría **5E**, consistente en Diagnosticar, proponer alternativas de solución y un plan de implantación, al **E**mpresario, **E**quipo de Colaboradores, **E**mpresa, **E**ntorno Micro-Macro y **E**studio Especializado durante 5 módulos.

Después de ocho años en la Universidad La Salle CDMX, son 14 generaciones que de manera exitosa lo han cursado, atendiendo a más de 90 PyMEs y un total de 473 Universitarios titulados más su Certificado como Consultor Junior, recibido además su credencial como Socios del CONLA.



CONLAconsultoría

I.- Antecedentes

Uno de los principales retos de toda Institución de Educación Superior, es lograr que sus estudiantes se titulen. Los alumnos al egresar de su institución, necesitan experiencia y algo más para incorporarse al mercado laboral.

Una área de oportunidad del mercado laboral, y específicamente en el mundo de la consultoría, es que los recién egresados, conozcan el A, B, C de como trabajar en un despacho que brinde servicios profesionales a las empresas.

Ante tal situación la Federación Nacional de Colegios de Licenciados en Administración, CONLA, diseñó el Diplomado: Consultor Junior Especialista en Negocios en el 2010, siendo Presidente del Consejo Directivo Nacional el L.A.C. Félix Patiño Gómez, quien confió en la iniciativa de ofrecerlo, posteriormente continuó el Presidente del CONLA, Dr. David Villanueva Lomelí, consolidando el trabajo académico del Diplomado, y actualmente preside el Consejo Directivo Nacional, el L. A. José Alfredo Velazco Nájar, quien ha impulsado y apoyado al fundador y Coordinador Nacional del Diplomado; Consultor Junior Especialista en Negocios, L.A. José Francisco Pedronni Luna.

La primera Institución de Educación Superior que tuvo la visión de brindar a sus estudiantes está oportunidad, fue la Universidad La Salle, Ciudad de México.

El Diplomado, aplica los Modelos de Aprendizaje Situado, Constructivista, por Proyecto, Colaborativo Multidisciplinario y Dual.

Un Aprendizaje Situado en el contexto empresarial, viviendo las exigencias que las empresas demandan.

Constructivista, el Diplomado, consta de cinco Módulos, relacionados entre sí, a lo largo del Diplomado, se integra la Carpeta de Evidencias del servicio de consultoría a una Empresa real.

Por Proyecto, se integran equipos de alto rendimiento, multidisciplinarios a través de su Despacho Académico de Vinculación Empresarial, para Diagnosticar una PyME, y así realizar un análisis causal, propuestas de Solución y un Plan de Implantación a un año.

Colaborativo Multidisciplinario, los estudiantes, son alumnos del último semestre y egresados de las Licenciaturas en; Administración, Actuaría, Contaduría, Mercadotecnia, Comercio Internacional y Tecnología de la Información. La Coordinación Académica junto con los Instructores, integran cada uno de los equipos multidisciplinarios. A la fecha, se han Certificado 473 Consultores Juniors.

Dual, ya que los estudiantes aplican los conocimientos en una PyME que ellos eligen, trabajan en ella entregando sus resultados al Empresario al finalizar cada Módulo en una ceremonia Académica-Empresarial en un Auditorio o sala de la Universidad.



CONLAconsultoría

Los Instructores, son Consultores expertos en docencia y en el campo empresarial. Al final de esta presentación mostramos los resultados de estos ocho años de trabajo Académico – Empresarial.

II.- Diplomado; Consultor Junior Especialista en Negocios

Características:

1. Es la primera Certificación Universitaria de Consultor Júnior Especialista en Negocios en México.
2. Los contenidos temáticos se elaboraron con base en el Modelo **5 E** y Normas de la Federación CONLA.
3. Los instructores, son consultores expertos.
4. El Modelo educativo es; Aprendizaje Situado, Constructivista, por Proyecto, Colaborativo Multidisciplinario y Dual.
5. Se dan las bases metodológicas e instrumentos, para su aplicación de acuerdo a cada disciplina laboral.

Dirigido a:

Universitarios que cursen el último semestre de estudios del área:

Económico Administrativa y carreras afines. Actualmente han cursado estudiantes de: Administración, Contaduría, Actuaría, Mercadotecnia, Comercio Internacional y Tecnología de la Información

El Estudiante certificado en *consultor junior especialista en negocios* será capaz de:

1. Identificar las oportunidades de negocios dentro de su ámbito profesional.
2. Emplear la mercadotecnia para ofrecer sus servicios profesionales.
3. Aplicar las bases metodológicas del servicio de consultoría, desde el inicio y durante TODO el proceso de consultoría. (*contratación, diagnóstico con base en el Modelo 5 E, informe de propuestas de solución y plan de implantación.*)
4. Utilizar los conocimientos, habilidades y actitudes desarrolladas, para atender eficaz y eficientemente las necesidades del consultante, responsabilidad social universitaria.
5. Presentar alternativas de solución y o sistemas de mejora, de acuerdo a las necesidades del consultante y de las exigencias del mercado.
6. Escuchar, orientar, capacitar y apoyar al cliente y al personal de la empresa involucrado en el proceso de consultoría.

Estructura Académica.

Se imparte en cinco Módulos para un total de 120 horas presenciales, más 80 de asesoría:

1. Bases de la Consultoría en México
2. Oportunidades de negocios y la mercadotecnia de la consultoría
3. Diagnóstico **5 E**
4. Análisis causal y propuestas de solución
5. Plan de Implantación



CONLAconsultoría

Los Módulos se relacionan entre sí, exponiendo al concluir cada uno de ellos sus resultados ante los Instructores y el Empresario. A lo largo del Diplomado, los estudiantes, con la guía de los instructores, integran su Carpeta de Evidencias, en la que incluyen los trabajos de cada Módulo, las Actas de trabajo y las Maquilas de Información que se entregan semanalmente al empresario.

III.-Resultados

Actualmente han cursado 14 generaciones en la Universidad La Salle CDMX, de 2010 al 2018 y han concluido 473 Universitarios Certificados y recibido su credencial, como Socios de la Federación CONLA. Todos ellos estudiantes en Administración, Contaduría, Actuaría, Mercadotecnia, Comercio Internacional y Tecnología de la Información, que cursan el octavo semestre o ya son egresados.

Hemos recibido egresados con más de 10 años de haber concluido sus estudios, y han sido un ejemplo de tenacidad, profesionalismo y entrega. En estos años, cursaron el Diplomado más de 10 estudiantes, ya titulados, ya sea por CENEVAL o por Promedio de excelencia, tuvimos dos alumnos externos; uno De la Salle de Cancún y otro ya titulado en Administración de la Universidad Del Valle de México.

Los Consultores Junior, durante el primero y segundo Módulo, buscan a su Cliente, en caso de no lograrlo, el CONLA les proporciona el contacto con una empresa. Se han atendido a más de 90 Micro, Pequeñas y Medianas Empresas de giros tales como Restaurantes, Fábricas, empresas de Comercialización, Servicios, Escuelas y Asociaciones.

Todos los empresarios, al final del segundo Módulo, asisten a las presentaciones ejecutivas, con la finalidad de conocer el Despacho Académico de Vinculación Empresarial que los atenderán; algunos empresarios inclusive, nunca habían tenido algún acercamiento con servicios universitarios.

Una vez concluido el tercer Módulo, los empresarios reciben el Diagnóstico con base en el Modelo **5E**: Empresario, Equipo de Colaboradores, Empresa, Entorno Macro – Micro y del Estudio Especializado, resaltando que es en esta presentación donde escuchan con atención, todas las ÁREAS DE OPORTUNIDAD para su empresa, a nadie le gusta que le digan sus errores, pero nuestros Consultores Junior, lo hacen muy bien.

Terminado el Módulo cuatro, los empresarios reciben un Análisis Causal y Propuestas de Solución por cada **E**, así como una serie de Recomendaciones de todas las áreas de oportunidad de mejora. Algo muy importante que realizan los Consultores Junior, es fundamentar su trabajo, para que sea de UTILIDAD y Factibilidad.

Al finalizar el Módulo cinco, se les entrega un Plan de Implementación a un año, de acuerdo a sus necesidades y expectativas. Algo de mucha utilidad, es la entrega de un Planificador, como apoyo para visualizar sus prioridades administrativas.



CONLAconsultoría

Conclusiones

Con base en la responsabilidad social universitaria y empresarial, el Diplomado; de Consultor Junior Especialista en Negocios, ofrece ayuda integral a las PyMEs para identificar la causa de sus problemas y a considerar opciones de solución.

Los Universitarios se Certifican, es una opción de Titulación y se afilian al CONLA.

Con todo esto, podemos llegar a las siguientes conclusiones:

1.- Nuestros estudiantes se convierten en Profesionistas con Valor Agregado, el mercado laboral, cada vez es más exigente, requiere de jóvenes preparados, en la práctica y con bases sólidas. Aprenden del entorno de su cliente, y de sus productos y procesos, se involucran tanto con el empresario, que este les pide que sigan trabajando con ellos.

Los Consultores Juniors, definen su Concepto y Modelo de Negocio, algo que el empresario valora y le da otra óptica de lo que es su negocio. Los jóvenes se ganan la Credibilidad y Confianza, algo que se gana con mucho trabajo día con día.

2.- Los Empresarios, quedan muy agradecidos por el grado de profesionalismo que demuestran los Universitarios, al abrir las puertas de su empresa, no es fácil, nuestros Consultores Junior firman una Carta de Confidencialidad. El asistir a las presentaciones ejecutivas cada fin del Módulo, el Cliente, escucha atentamente, cuestiona y se interesa en lo que se le proporciona.

3.- Con este tipo de iniciativas, los estudiantes aprenden a través de una EXPERIENCIA para toda la vida, involucrándose en el mundo de los negocios, aprendiendo del producto, los procesos, el clima y la cultura organizacional de su cliente. Muestra de ello, es que la publicidad es de boca en boca, y así cada semestre se integra dos grupos de 20 estudiantes cada uno, gracias a la recomendación que dan los egresados del Diplomado.

4.- Con este Diplomado, el CONLA apoya la responsabilidad social universitaria y a las MIPyMEs Mexicanas.





CONLAconsultoría



Presentaciones Ejecutivas a los Empresarios



Certificado de Consultor Junior Especialista en Negocios y su credencial CONLA



Ceremonia Solemne de entrega de los Certificados



Cada Consultor Junior, firma el Libro de los Certificados CONLA

**L.A José Francisco Pedronni Luna fcopedronni@yahoo.com.mx
Mtra. Laura Meza Vázquez consultor5e_laura@hotmail.com
Mtro. Ignacio Cacho De La Riva ignacio2002@yahoo.com.mx**