



USAL
UNIVERSIDAD
DEL SALVADOR

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS

UNIDAD ACADEMICA: Facultad de Ciencias de la Administración

CARRERA: Recursos Humanos

DIVISION: Tercer Año

TURNO: Mañana – Noche

OBLIGACION ACADEMICA: Consultoría y Entrepreneurship

CUATRIMESTRAL

AÑO: 2007

PROFESOR TITULAR A CARGO:

Firma:

OBJETIVO:

Lograr en los alumnos la internalización de conceptos y experiencias relacionadas con la actividad independiente de los profesionales de Recursos Humanos. Transmitir e instruir sobre los conceptos básicos de creatividad, como competencia principal del entrepreneur. Incorporar conocimientos de marketing aplicados a la consultoría. Conocer las herramientas de gestión y tablero comando del consultor.

METODOLOGÍA

La materia se estructura a través de clases teórico prácticas.

Ejercitación práctica de:

- ✓ Ejercicios de creatividad y pensamiento lateral
- ✓ FODA de las consultoras
- ✓ Proyecto integral de una consultora
- ✓ Presentaciones institucionales
- ✓ Elaboración de contratos
- ✓ Elaboración de presupuestos
- ✓ Ejercicios de escucha activa
- ✓ Ejercicios de negociación efectiva
- ✓ Presentaciones efectivas

Simulaciones:

- ✓ Role playing de presentaciones institucionales
- ✓ Role playing de venta directa
- ✓ Role playing de negociación

Trabajo Práctico para el segundo cuatrimestre:

- ✓ Elaboración de un proyecto de consultoría, teniendo en cuenta:



- Plan de Marketing
- Business Plan

EVALUACION:

- ✓ Exámenes parciales cuatrimestrales. Trabajos prácticos individuales. Trabajo práctico anual grupal.

MODULOS TEMATICOS:

UNIDAD 1: MODELOS MENTALES Y CREATIVIDAD

La necesidad teórica y práctica de la creatividad. Información y creatividad. Ideas erróneas acerca de la creatividad. El pensamiento lateral. Percepción y procesamiento. Diseño y análisis. Los usos del pensamiento creativo. Los seis sombreros para pensar. La pausa creativa. El foco. El cuestionamiento. Alternativas. El abanico de conceptos. Provocación. El movimiento. Como presentar las provocaciones. La aportación al azar. Técnicas de sensibilización. Aplicación de las técnicas del pensamiento lateral. El tratamiento de las ideas. La aplicación del pensamiento creativo.

UNIDAD 2: LA CONSULTORIA EN RECURSOS HUMANOS

La Consultoría en Recursos Humanos. De la simple terciarización a la figura del Socio estratégico. Como llegar al corazón del negocio de nuestro cliente. Las distintas opciones de consultoría en RRHH. Asesor Generalista versus Especialista. El rol del Consultor. Lo que espera la empresa de una consultora de RRHH. Distintos tipos de clientes dentro de cada empresa. Lo que esperan de una consultora. Las distintas áreas de RRHH desde la perspectiva de una Consultora: Búsquedas, Capacitación, Coaching, Liq. de sueldos, Outplacement, Seguridad e Higiene, Calidad Etc.

UNIDAD 3: MARKETING DE CONSULTORAS

El negocio de la consultoría. Marketing integral. Business plan. Métodos directos de marketing. Contacto con clientes. Entrevistas comerciales. Escucha activa. Promoción. Publicidad. Competencia. El mailing. Eventos. Web Site. Benchmarking. FODA en consultoría. Barreras de entrada y salida. Diseño de productos y servicios. Detección de necesidades de mercado y de los clientes.

UNIDAD 4: GESTION ADMINISTRATIVA DE CONSULTORAS

Como escribir una propuesta. Como fijar precios a sus servicios. Contratos de consultoría. Negociación con el cliente. Costos de servicios. Ajustes de precios. Documentación legal contable. Facturación. Cobranzas. Tratamiento de empleados y consultores. Modelos de contratos habituales.



UNIDAD 5: GESTION DE SERVICIOS DE CONSULTORAS.

Planificación de proyectos. Resolución de problemas del cliente. Investigación de proyectos de consultoría. Elaboración de presentaciones profesionales. Relaciones interpersonales. Conflictos en el cliente. Conflictos profesionales. La gestión operativa y la gestión ejecutiva. Determinación de plazos. Control de calidad en la prestación de servicios. Certificación de normas de calidad. Alianzas estratégicas. Tercerización de servicios.

UNIDAD 6: ETICA EN LA CONSULTORIA.

Disposiciones legales. Registro de marcas y patentes. Derechos de autor. Relaciones comerciales. Competencia. Responsabilidad civil y social. Relaciones con el cliente interno y externo. Relaciones con la comunidad. Diversidad. Discriminación.

BIBLIOGRAFÍA OBLIGATORIA.

- Como ser un consultor exitoso – William A. Cohen – Editorial Norma
- Seis sombreros para pensar – Edward de Bono – Editorial Granica
- El pensamiento creativo – Edward de Bono – Editorial Paidós Empresa 28

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA.

- Marketing estratégico 2da. Edición – Jean Jacques Lambin – Editorial Mc Graw Hill
- La administración en una época de grandes cambios – Peter Drucker – Editorial Sudamericana
- ¿Quién se ha llevado mi queso? – Spencer Jonson, M.D. – Editorial Colección Empresa XXI
- Padre rico Padre pobre – Robert Kiyosaki – Time & Money Network Editions
- Como armar un plan de negocios – Danila Terragno y María Laura Leucona – Editorial Revista Mercado
- Apuntes varios de Revista Gestión.