

# Consultoría Organizacional

El proceso de consultoría organizacional consiste en proporcionar ayuda "Práctica" sobre el contenido, proceso o estructura de un sistema de trabajo (Desde la Planificación, siguiendo con la Ejecución, Evaluación y culminando con el Control), en que el consultor no es directamente responsable de la ejecución de la tarea misma, sino que lo hace a través del personal mismo del cliente, promoviendo su desarrollo al transferirle su conocimiento y metodología de trabajo.

A través del término "Organizacional" se resalta la concepción general de su aplicación a cualquier tipo de organización independientemente al sector al cual pertenezca, Alimentos, Confección, Transporte, Banca y Seguros, Textil, Comunicaciones, Salud, Educación...e.t.c.

Para lograr resultados de forma efectiva y sostenible en cualquier área, de cualquier organización, a través de este enfoque de consultoría, se resumen las siguientes etapas de proyecto:

1. Evaluación del Área - Negocio
2. Diseño y Desarrollo de las Mejoras
3. Implementación
4. Evaluación y Seguimiento

El éxito y particularidad del proceso, radica en el nivel de involucramiento que se logra en el personal del cliente, para cubrir todas y cada una de las etapas del proyecto de mejora mencionadas anteriormente.

Al involucrar al personal responsable de la ejecución de las diferentes tareas del cliente en cada etapa del proyecto de mejora, desde la evaluación de los procesos y sistemas de trabajo actuales, la consecuente identificación de oportunidades de mejora, así como la definición y cálculo del impacto financiero, hasta el desarrollo e implementación de las mejoras, hace que cada persona se apropie del proyecto y se comprometa, reduciendo de esta forma la resistencia natural al cambio y asegurando el éxito y sostenibilidad futura de los resultados.



El Consultor es Promotor de Cambios.

Soluciones basadas en las mejores Prácticas.

Efectividad, Confiabilidad y Confidencialidad.

Adaptabilidad, Imparcialidad e Independencia.

Cambio de Cultura Organizacional.

Compromiso hacia Resultados Tangibles y Sostenibles.

## 1. Evaluación del Área - Negocio

- Evaluación de la Estrategia de Negocio. (*Estrategia – Estructura – Procesos*)
- Mapeo de los principales procesos. (*Planificación – Ejecución – Control*)
- Evaluación de los Indicadores Clave.
- Estudios de Verificación en Campo.
- Evaluación de los Perfiles del Personal. (*Competencias – Valores – Conductas*)
- Evaluación de los Sistemas.
- Inteligencia de Mercado.

## 2. Diseño y Desarrollo de las Mejoras

- Diseño de la Estructura del Área.
- Ajuste y adecuación de los Procesos.
- Balanceo de las Cargas de Trabajo.
- Plan de Desarrollo del Personal.
- Diseño de los reportes de Control e Indicadores. (*Tablero de Control*)
- Diseño del Sistema de Incentivos.

## 4. Evaluación y Seguimiento

- Auditorías de Procesos (Post Proyecto).
- Evaluación acorde a los Nuevos Indicadores.
- Evaluación del Impacto Financiero. (Productividad)
- ROI de Proyecto.

## 3. Implementación

- Cronograma de Implementación.
- Implementación en Piso con el Personal del Cliente.
- Reportes de Evaluación de la Implementación.
- Acompañamientos y seguimientos a compromisos individuales.





# Management Solutions & Trade Services

Consultoría en Gestión y Procesos Organizacionales

Implementamos las Soluciones que Proponemos

Nuestro Enfoque - **Resultados Tangibles**

Soluciones Prácticas "A su Medida"

## Mercadeo y Ventas

- Sistema de Gestión Comercial.
- Presupuesto de Ventas.
- Inteligencia de Mercado.
- Diseño y balanceo de rutas de ventas (Zonificación).
- Sistema de Supervisión.
- Diseño de Herramientas de Control Comercial:
  - Hoja de Ruta
  - Pedido Sugerido
  - Venta Cruzada
- Segmentación Comercial.
- Merchandising.
- Sistema de Incentivos.
- Evaluación de Perfil es.  
(Gerencial – Supervisión – Operativo)

## Cadena de Suministro

- Sistema de Planificación.
- Planificación de la Producción.  
(Definición de Estándares)
- Maestro de Requerimientos:
  - Mano de Obra
  - Materiales e Insumos
  - Equipos
- Modelo de Reposición:
  - Lead Time Suplidores
  - Frecuencia de Pedido
  - Inventarios de Seguridad
  - Pedido Sugerido
  - Inv. Max y Min...
- Sistema de Compras:
  - Flujo de la Orden de Compra
  - Autorización y Control Presupuestal
- Almacenes:
  - Inventarios Rotativos
  - Lay Out (Entradas y Salidas)

## Administración de Cuentas

- Políticas de Otorgamiento de Crédito.
- Sistema de Control de la Cartera.
- Proyección de Flujo de Ingresos y Egresos.
- Procesos de Administración y Gestión de NC.
- Sistema de Control Presupuestal.
- Plan de Choque reducción de Gastos.
- Control de Comisiones.  
(Servicios)

## Estructura y Capital Humano

- Arquitectura Organizacional.
- Evaluación de Desempeño.
- Evaluación de Competencias.
- Evaluación de 180 y 360 Grados.
- Pruebas Psicométricas.

## Producción y Mantenimiento

- Programación de la Producción y Control de Piso.
- Análisis de Capacidad (Cuellos de Botella).
- Control de Calidad y Desperdicios.
- Indicadores de Eficiencia y Tiempos Muertos.
- Sistema de Incentivos.  
(Nivel Operativo – Supervisión – Gerencial)
- Sistema de Mantenimiento:
  - Preventivo
  - Correctivo
  - Predictivo

## Servicio al Cliente

- Definición de Estándares de Servicio por Unidad, Categoría, Canal...
- Flujo de Pedido.  
(Implementación de Controles a lo largo de la cadena)
- Atención al Cliente.
- Indicadores y Controles de Servicio.

Improving Business Results

www.managementsol.com  
www.managementsol.com

Email: [comercial@managementsol.com](mailto:comercial@managementsol.com)

### República Dominicana Santo Domingo

Federico Geraldino Nro.94 Esquina Calle 6  
Ensanche Paraiso  
Tel: (1)-809-947-0434 Fax: (1)-809-334-6478

### Colombia Medellín

Torre Xerox, Carrera 43A Nro.15 Sur 15  
Oficina 802  
Tel: (574)-326-7007 Fax: (574)-326-8005

### Panamá Ciudad de Panamá

Century Tower Piso 4, Vía Ricardo J. Alfaro  
Oficina 401- 66  
Tel: (507)-360-5466 Fax: (507)-360-5460