

Se busca un consultor-asesor

(Segunda parte)

Por C.P. Jaime del Valle Noriega
Socio Fundador retirado del Despacho Del Valle y Asociados, S.C.
Ex Presidente del IMCP.
jdelvalle@prodigy.net.mx

Continúo con algunos puntos de vista respecto a ciertos atributos, cualidades, experiencia y capacidad indispensables para poder considerarse un auténtico consultor-asesor amplio, completo, con la práctica y visión necesarias para poder servir profesionalmente a empresas o entidades que requieran nuestros servicios.

Lo comentado brevemente en el espacio anterior, “Ganarse la confianza”, “Visión y conocimiento del negocio” y “Coordinación y búsqueda de consultores especialistas”, a continuación lo complemento:

Actitud proactiva provocando reuniones periódicas

El consultor-asesor moderno se preocupa por el desarrollo de la empresa y sugiere reuniones periódicas al más alto nivel, con el propósito de revisar conjuntamente la situación presente, problemas, posibles soluciones y proyectos a corto, mediano y largo plazo; precisa objetivos inmediatos, sugiere programas de acción y realiza un seguimiento estrecho del avance y cumplimiento de dichos programas; revisa los avances de los demás consultores y profesionales externos; propone reuniones, para intercambiar y puntualizar puntos de vista.

Actualización técnica especializada y en el ámbito de los negocios

En adición a su campo de especialización, en el que debe estar actualizado en forma continua, se preocupa y está atento a los cursos de capacitación que con amplitud ofrece el mercado. Dirige su atención a aquellos cuyo contenido se enfoque al conocimiento y problemática de la empresa.

A manera de ejemplo, cito temas como Alta Dirección, Recursos Humanos, Comunicación, Planeación Estratégica, Eficiencia y Productividad, etc. Deberá tener claro aquellos

temas que lo identifiquen con sus propias debilidades, que él debe reconocer y solucionar.

Ofrecimiento de experiencias, relaciones e ideas

Va más allá del estricto cumplimiento de las obligaciones convenidas con su cliente. Ofrece sus experiencias vividas en su práctica profesional y sugiere, con ideas frescas e innovadoras, mejoras a la operación, la estructura administrativa, el sistema de control interno, etc., tendientes al logro de mayor eficiencia y productividad.

Está atento a lo que puede interesar a su cliente, como artículos en revistas, libros, diversas publicaciones e información sobre cursos de capacitación aplicables a su personal clave; además, ofrece, en beneficio de su cliente, sus relaciones personales, gubernamentales y de negocios, haciendo los contactos y citas necesarios.

Mejorar y capacitarse en el conocimiento y aplicación práctica en Recursos Humanos

Indudablemente, este tema representa la parte medular de cualquier organización: el conocimiento, trato, comunicación y manejo del ser humano es el reto o desafío más importante al que nos enfrentamos en toda organización de cualquier tamaño o giro. Lo tenemos enfrente, y lo tratamos a diario, en diferentes modalidades, lo mismo al socio, compañero, jefe o subordinado que al cliente, proveedor o cualquier tercero externo a la organización; y es aquí donde un verdadero consultor-asesor juega un papel determinante, porque tendrá que conocer la problemática general del ser humano y las particularidades precisas de quien le deposita su confianza.

Por razones de espacio, continuaré en la tercera parte del presente artículo, comentando algunas ideas precisas donde el consultor-asesor deberá enfocar sus esfuerzos. ❁

