

## *INSCRÍBETE AL DIPLOMADO MÁS INNOVADOR PARA CONSULTORES*



### DIPLOMADO DE FORMACIÓN DE CONSULTORES EN DISEÑO Y ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS

**E**L Diplomado se orienta a reconocer y explorar todos los aspectos que son vitales en la formación de un consultor que brinde servicios a la Administración Pública, empresas y organizaciones de la sociedad civil, así como los elementos que intervienen en la concepción, planeación, desarrollo, control, supervisión, evaluación y cierre de un proceso de consultoría. En el proceso de formación se pondrán en práctica las herramientas conceptuales y metodológicas indispensables para obtener los resultados esperados en todo proyecto de consultoría.

#### Instructor:

Este importante Diplomado para Consultores es otorgado por uno de los mejores Instructores en materia de Diseño y Administración de procesos, el **Arquitecto Francisco Manuel Noriega Echeverría**, quien es Director General de de la Empresa Consultores en Educación, Desarrollo y Capacitación; Instructor y consultor de experiencia internacional en análisis, elaboración y capacitación de marco lógico para el diseño, instrumentación, administración y evaluación de proyectos (El ciclo de proyectos).

Está capacitado en México, Brasil y Gran Bretaña en técnicas y procedimientos de planeación estratégica y de proyectos; Certificado como Consultor Nacional Nivel 5 de Competencia Laboral y en Impartición de Cursos de Capacitación por el Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias Laborales (CONOCER).

Ha desarrollado y evaluado numerosos proyectos y marcos lógicos de Medio Ambiente, Educación, Desarrollo Social Sustentable, Financiamiento para el Desarrollo, Institucionales, Estrategias Nacionales, para la Productividad y el Desarrollo Organizacional y Capacitación para el Trabajo.

Cuenta con amplia experiencia en Facilitación y Conducción de Procesos de Desarrollo Organizacional, Planeación/Evaluación de Proyectos y Programas. Es miembro del Comité Técnico de Evaluación de Proyectos científicos (medio ambiente) CONACyT – GDF, del Comité de Evaluación de Proyectos de INDESOL, del Comité de Evaluación de Proyectos del Instituto de Acceso a la Información Pública del DF, del Grupo de Evaluación Externa del Corredor Biológico

Mesoamericano México, del Comité Técnico Consultivo y del Subcomité de Detección de Necesidades y Desarrollo de Capacidades del Grupo REDD+ México.

Y posee los registros como evaluador externo en el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, Banco Mundial, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo y el Banco Interamericano de Desarrollo.

### **Objetivo del Diplomado:**

Formar consultores y profesionales competentes en la labor de consultoría, actualizando y profundizando sus conocimientos sobre los proyectos como procesos dirigidos de cambio, en un marco de eficiencia y productividad, para la satisfacción de las necesidades del cliente.

### **A quién se dirige:**

A consultores en activo y profesionales interesados en insertarse en el campo de la consultoría, como servicio brindado a clientes internos (dentro de la empresa en la que laboran) o externos (a otras empresas y organizaciones).

### **Temario:**

#### **Módulo I**

La Consultoría y la función del Consultor

#### **Alcance**

Identificación de la importancia del proceso y elementos de la consultoría para la competitividad de las organizaciones actuales.

#### **Temas Sesión 1.1**

- ¿En qué consiste la función de Consultoría para las organizaciones contratantes?
- ¿Cuándo se justifica la intervención de Consultores en las organizaciones?
- Tipos de Consultoría
- Alcance y características de la función de Consultoría
- La relación Cliente-Consultor
- El papel de la Consultoría en el cambio organizacional

#### **Temas Sesión 1.2**

- Etapas de las Organizaciones
- Principales estrategias a las que recurren las Organizaciones
- La ética profesional en la función de la Consultoría

- Servicios técnicos de Organizaciones de Consultoría
- Estructura y control de la organización consultora
- Reclutamiento y selección de personal por proyecto

#### **Módulo II**

La Venta de Servicios de Consultoría

#### **Alcance**

Conocer y poner en práctica los fundamentos y herramientas esenciales para identificar las necesidades de los clientes potenciales de la Consultoría. Cómo comunicar eficazmente los alcances de los servicios de Consultoría y formalizar contratos de consultoría en forma profesional.

#### **Temas Sesión 2.1**

- Características de los servicios de Consultoría
- El proceso de búsqueda de oportunidades de Consultoría
- Análisis y selección de licitaciones y otras oportunidades
- Interpretación de los Términos de Referencia
- La identificación de necesidades del cliente

#### **Temas Sesión 2.2**

- El desarrollo de la propuesta técnica
  - Concepción del proyecto
  - Equipo de consultores
  - Cronograma de actividades
  - Productos y resultados a entregar
- El desarrollo de la propuesta económica
  - Análisis de costos del proyecto
  - Análisis de valor del proyecto
  - Análisis de precio del proyecto
- La comunicación eficaz con los clientes antes de la contratación
  - La resolución de dudas y el manejo de objeciones
  - Técnicas para el cierre de ventas
  - El mantenimiento de clientes
  - El sistema de servicio en el campo de la Consultoría

#### **Temas Sesión 2.3**

- Ejercicios de preparación de propuestas por los participantes
  - Ejercicio de análisis de convocatorias y términos de referencia
  - Propuesta Técnica
  - Propuesta Económica

### Módulo III

La Metodología y el Desarrollo de Procesos de Consultoría

#### Alcance

Aspectos esenciales de diseño de proyecto, a nivel conceptual y detallado.

#### Temas Sesión 3.1

- El diagnóstico
  - Metodologías para el diagnóstico
  - Los indicadores de línea base o situación inicial
  - Análisis de actores clave
  - Análisis de problemas
  - Generación de escenarios deseables
  - El informe de diagnóstico

#### Temas Sesión 3.2

- Diseño del proyecto
  - Diseño de objetivos
  - Diseño de productos y resultados
  - Diseño de actividades

#### Temas Sesión 3.3

- Elaboración del marco lógico del proyecto
  - Concepción del proyecto
  - Concepción y redacción de objetivos
  - Identificación de productos y resultados esperados
  - Diseño de actividades

#### Temas Sesión 3.4

- Factores externos del proyecto
  - Análisis de riesgos, supuestos y condiciones del proyecto
  - Actividades de contingencia
  - Presupuesto de contingencia

#### Temas Sesión 3.5

- Diseño de Supervisión, Evaluación y Control
  - El diseño y validación de los mecanismos de control para la función de consultoría
  - Diseño de indicadores de eficiencia (uso de los recursos del proyecto)
  - Diseño de indicadores de eficacia (calidad de los productos y resultados)
  - Diseño de indicadores de efectividad (uso de los productos y resultados)
  - Diseño de indicadores de impacto (cambios esperados en el entorno)
  - Identificación de medios de verificación
  - Mantenimiento de la información del proyecto

### Temas Sesión 3.6

- Ejercicio de diseño de un proyecto por los participantes
- Revisión y asesoría de conceptos y métodos

### Módulo IV

La Administración de proyectos de Consultoría

#### Alcance

Conocimientos necesarios y aplicación de las principales técnicas y métodos para administrar un proyecto de manera correcta.

#### Temas Sesión 4.1

- ¿Qué es la administración de proyectos?
  - Administración técnica del proyecto
  - El perfil del director de proyecto eficaz
  - Realización de actividades
  - Generación de productos y resultados esperados
  - El control del proyecto
  - Elaboración de informes técnicos parciales
- Administración financiera del proyecto
  - Presupuesto detallado del proyecto
  - Costos directos e indirectos
  - Asignación de recursos del proyecto por etapas
  - Mecanismos de registro y control de gastos

#### Temas Sesión 4.2

- Administración del tiempo
- Administración del talento

#### Temas Sesión 4.3

- ¿Por qué no siempre funcionan los proyectos?
  - La planeación del proyecto y la identificación de riesgos
  - La prevención y manejo de contingencias
  - Identificación y manejo de conflictos
  - La resistencia al cambio
  - ¿Cómo organizar un proyecto de la manera más efectiva?

#### Temas Sesión 4.4

- El cierre del proyecto
  - Elaboración de informes técnicos finales
  - Elaboración de informes financieros finales
  - Entrega-recepción del proyecto
  - Límites de responsabilidades
  - Garantías
  - Liberación del contrato
  - Servicios post-entrega

### **Temas Sesión 4.5**

- Ejercicios
- Revisión y asesoría de proyectos de los participantes

### **Módulo V**

#### **Presentación de Proyectos en Público**

#### **Alcance**

Herramientas y estrategias para llevar a cabo de manera eficaz la presentación de ideas, proyectos, resultados del trabajo e iniciativas en general, ante el cliente.

### **Temas Sesión 5.1**

- La presentación exitosa
  - Proceso de comunicación en una presentación
  - Equilibrio de la información en una presentación
  - La creatividad en las presentaciones
  - El manejo del tiempo en las presentaciones
  - El manejo del ritmo en las presentaciones
  - El manejo del estilo de expresión verbal
  - Consideraciones acerca el lugar de presentación y su entorno

### **Temas Sesión 5.2**

- La presentación exitosa II
  - La planeación de la presentación
  - La estructura de la presentación
  - La preparación de un contenido convincente
  - El uso apropiado de apoyos audiovisuales
  - Retroalimentación eficaz de la audiencia
  - El manejo de preguntas, objeciones e interrupciones
  - La evaluación de la presentación

### **Temas Sesión 5.3**

- Presentación de proyectos de los participantes (Primera parte)
- Análisis y discusión de los proyectos en grupos

### **Temas Sesión 5.4**

- Presentación de proyectos de los participantes (Segunda parte)
- Análisis y discusión de los proyectos en grupos
- Discusión general del diplomado
- Cierre del diplomado y entrega de diplomas

### **Lugar:**

Oficinas del IMDT de la CNEC, Montecito 38, Torre de Oficinas del World Trade Center, Piso 18, Oficina 35, Ciudad de México, C.P. 03810

### **Fechas y horarios:**

#### **Módulo I:**

3, 10 y 17 de febrero del 2012  
16:00 a 20:00 hrs.

#### **Módulo II:**

2, 9 y 16 de marzo del 2012  
16:00 a 20:00 hrs.

#### **Módulo III:**

23 y 30 de marzo del 2012  
13, 20 y 27 de abril del 2012  
4 de mayo del 2012  
16:00 a 20:00 hrs.

#### **Módulo IV:**

11, 18 y 25 de mayo del 2012  
8 y 15 de junio del 2012  
16:00 a 20:00 hrs.

#### **Módulo V:**

22 y 29 de junio del 2012  
6 y 13 de julio del 2012  
16:00 a 20:00 hrs.

### **Inscripciones Abiertas:**



90 00 05 22 al 26



[cberdon@cneec.org.mx](mailto:cberdon@cneec.org.mx)

[mlizarraga@cneec.org.mx](mailto:mlizarraga@cneec.org.mx)



[www.cneec.org.mx](http://www.cneec.org.mx)

**Forma de pago:**

En las instalaciones del IMDT, antes del día del evento. Cheque, depósito o por medio de transferencia bancaria a nombre del Instituto Mexicano de Desarrollo Tecnológico en la cuenta No.454199-5 o para transferencias a la clave 044180001045419955 del Banco Scotiabank Inverlat (Favor de enviar copia del depósito por fax o email con sus datos para elaborar factura).

**Costos:**

**Afiliados: \$10,000 + IVA**

**No afiliados: \$12,000 + IVA**