



CONTENIDOS, ESTRUCTURA Y RECURSOS DEL CURSO DE ESTUDIANTES

Author: Business Owners Consortium

Written by SCV. Italy

Date: 23/11/2016

Disclaimer

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



4. Competencias básicas específicas para consultores



4. Competencias básicas específicas para consultores

4.1. Cultura organizacional:

Definición: Organización La cultura es algo muy complejo. Probablemente se puede definir como la forma en que una pluralidad de personas puede lograr metas unitarias a través de diferentes contribuciones de apoyo personal y tecnológico que las vinculan armónicamente con las demás.

Con el fin de resumir y simplificar este concepto, se puede proponer un ejemplo sencillo, en lo que respecta a la evolución desde una estructura organizativa "natural y espontánea" y funcional.

Imagine un propietario de camión pequeño que proporciona transporte para los clientes, y hace su trabajo con la satisfacción de los clientes buenos. Así, puede incrementar su propia organización comprando 3 camiones pequeños y nombrando a 3 colegas como conductores para entregar mercancías, ya que sigue conduciendo su propio camión. Sin embargo, cuando tiene mucho trabajo que hacer, debe decidir permanecer en una oficina, para recibir las órdenes de los clientes y para planificar los itinerarios de viaje para los colegas.

De lo contrario, sus clientes no recibirán un servicio de transporte efectivo y lo abandonarán a él ya su negocio.

Esto se denomina evolución organizacional funcional, y puede continuar con un enfoque creciente.

4. Competencias básicas específicas para consultores

4.1.1. Adaptabilidad a las necesidades y necesidades específicas de la situación de la empresa familiar

Definición: La habilidad descrita se refiere a una actitud muy enfocada a prestar atención a la situación de una sola empresa familiar.

Cada negocio no debe ser visto como una máquina mecánica, pero en el caso de negocio familiar esto es más y más cierto. Si a veces un negocio puede ser visto como una máquina "fría", donde el dinero es el aceite lubricante, en el caso del negocio familiar esto nunca es cierto. Por lo tanto, debe ser considerado como un organismo vivo, donde las emociones son la sangre no menos que el dinero. El consultor debe ser consciente de pequeños detalles psicológicos, teniendo muy en cuenta que al tratar con las emociones no hay tanto una jerarquía mayoritaria. Una esposa, un hijo, una hermana, una hija, una opinión de la señora pueden influenciar más que un pago importante o que un reparto importante en el mercado. Con el fin de manejar estos aspectos tan delicados, el consultor no sólo debe contar con su propia sensibilidad, sino que debe ser profesionalmente preparado y actualizado sobre las formas y técnicas para entender y gestionar las relaciones interpersonales. Aspectos como la percepción interpersonal, la comunicación interpersonal, la dinámica de grupo, las características de la cooperación, el conocimiento básico del comportamiento debe ser analizado en profundidad y practicado como una forma de manejar situaciones críticas o demasiado frías o demasiado calientes.

4. Competencias básicas específicas para consultores

4.1.2. "Ser colaborativo" y cooperar con la situación y necesidades de la empresa familiar.

Definición: la habilidad está "indirectamente" enfocada en la necesidad de entendimiento antes de actuar. Está muy vinculado a la habilidad antes mencionada. La diferencia está en el objetivo. El know-how - y la sensibilidad personal - deben estar orientados a facilitar a toda la familia.

Con el fin de que todo el mundo entienda que la empresa puede ser algo que tiene un valor que es de larga data y es tal que ayuda a las personas en dificultades individuales, no sólo en la competitividad del mercado.

4. Competencias básicas específicas para consultores

4.1.3. Ability to observe the internal relationships and rules

Definition: What happens within the family members and the company managers is generally not evident or visible by paper or other documents: it is the triumph of intangible! The consultant MUST be sensible to what happens under the visible surface. Intuition is very important in that, but at the same importance level is a knowledge about human behaviour and co-living rule: interpersonal communication first, interpersonal perception, co-operation rules, particular aspects and effects of frustration, silent jealousy and interfamily rivalry. Being aware of what is silently happening is a base for managing them and governing the whole picture dynamics.

4. Competencias básicas específicas para consultores

4.1.4 Conciencia del sector empresarial.

Definición: A pesar de que las relaciones interpersonales son algo independiente para el sector empresarial, es importante que el consultor externo tenga en cuenta las diferentes normas relativas a los diferentes entornos empresariales: estar en el sector de la alimentación es muy diferente de ser el mecánico!

La agricultura es diferente de la manufactura, los servicios a la persona son algo diferente que la actividad artesanal o las actividades TIC. También la escala de dinero es importante. 1 millón de € es una cantidad que suena muy diferente en una pequeña empresa de impresión de alta calidad, de una refinería de petróleo de proceso! La sensibilidad subjetiva individual es diferente de las figuras "objetivas" frías.

VIDEOS

<https://www.youtube.com/watch?v=7HnliuncDik>

<https://www.youtube.com/watch?v=EfTaqF8tptq>

ARTÍCULOS

<http://www.grandespymes.com.ar/2013/07/04/el-papel-del-consultor-en-la-empresa-familiar/>

<http://www.degerencia.com/articulo/empresas-familiares-la-consultoria>