

PROGRAMA DE CURSO

FUNDAMENTOS DE LA CONSULTORÍA PARA NEGOCIOS DIGITALES

A. Antecedentes generales del curso:

Departamento	Ingeniería Industrial					
Nombre del curso	Fundamento de la consultoría para negocios digitales	Código	IN5701	Créditos	3	
Nombre del curso en inglés	<i>Fundamentals of digital business consulting</i>					
Horas semanales	Docencia	1,5	Auxiliares	0	Trabajo personal	3,5
Carácter del curso	Electivo			Electivo	X	
Requisitos	IN4151: Ingeniería de la información					

B. Propósito del curso:

Este curso se enfoca en proporcionar a los estudiantes una comprensión sólida de los conceptos y habilidades necesarios para tener éxito en la consultoría empresarial. A lo largo del curso, se exploran los tipos de consultoras y su papel en el mercado, así como las habilidades necesarias para una carrera en consultoría, tales como el uso de frameworks y metodologías de consultoría. Además, se cubren temas como la consultoría estratégica y de gestión, el análisis de casos y la resolución de problemas, las habilidades de comunicación y competencias profesionales, y las tendencias y el futuro de la consultoría.

El propósito principal del curso es formar en el estudiante las capacidades y conocimientos básicos para triunfar en el mundo de la consultoría, entendiendo cómo se utilizan las principales metodologías y frameworks en la ejecución de diferentes proyectos.

El curso tributa a las siguientes competencias específicas (CE) y genéricas (CG):

CE1: Identificar, analizar y diagnosticar los diferentes elementos de los problemas complejos que surgen en las organizaciones, y que son claves para resolverlos.

CE4: Emplear y aplicar los conocimientos de las distintas disciplinas constitutivas de la ingeniería industrial: gestión de operaciones, tecnologías de información y comunicaciones, finanzas, economía y marketing, en las respectivas áreas funcionales

de las organizaciones.

CE5: Desarrollar habilidades para liderar equipos de trabajo, manejando las relaciones interpersonales.

CG1: Comunicación académica y profesional

Comunicar en español de forma estratégica, clara y eficaz, tanto en modalidad oral como escrita, puntos de vista, propuestas de proyectos y resultados de investigación fundamentados, en situaciones de comunicación compleja, en ambientes sociales, académicos y profesionales.

CG3: Compromiso ético

Actuar de manera responsable y honesta, dando cuenta en forma crítica de sus propias acciones y sus consecuencias, en el marco del respeto hacia la dignidad de las personas y el cuidado del medio social, cultural y natural.

CG4: Trabajo en equipo

Trabajar en equipo, de forma estratégica y colaborativa, en diversas actividades formativas, a partir de la autogestión de sí mismo y de la relación con el otro, interactuando con los demás en diversos roles: de líder, colaborador u otros, según requerimientos u objetivos del trabajo, sin discriminar por género u otra razón.

CG6: Innovación

Concebir ideas viables y novedosas que generen valor para resolver necesidades latentes, materializadas en productos, servicios o en mejoras a procesos dentro de un sistema u organización, considerando el contexto sociocultural y económico y los beneficios para el usuario.

C. Resultados de aprendizaje:

Competencias específicas	Resultados de aprendizaje
CE1	RA1: Identifica y cuantifica desafíos de negocio en el ámbito de la estrategia y operaciones en diferentes industrias, mediante estudios de mercado y análisis de costo - beneficio, a fin de evaluar el impacto de la oportunidad aprovechable para la empresa.
CE1, CE4	RA2: Utiliza diferentes metodologías de consultoría (matriz de priorización estratégicas, modelos operativos, diagramación de procesos, etc.), aplicadas a la resolución de casos de negocio relevante a fin de generar soluciones de valor para los clientes.
CE1	RA3: Describe cómo funciona la industria de la consultoría, mediante la identificación de los diferentes tipos de consultoría y los objetivos de cada una de estas, a fin de comprender, de manera informada, desafíos y oportunidades futuras del mercado.
CE5, CG1	RA4: Diseña presentaciones de proyectos de nivel ejecutivo, donde sintetiza la información obtenida y trabajada para los casos de negocio analizados, considerando el planteamiento de una línea de argumentación clara, coherente y consistente, así como el uso efectivo de la comunicación no verbal (gestos, uso del espacio, entonación, etc.)
Competencias genéricas	Resultados de aprendizaje
CG3	RA5: Utiliza marcos normativos, así como códigos de conducta de las empresas de consultoría, estableciéndolos como principios rectores de la propia actividad del consultor en proyectos de estrategia y operaciones con las cuales se genera confianza en los clientes.
CG4	RA6: Organiza con su equipo el trabajo a desarrollar, considerando la asignación de roles basado en las capacidades y aptitudes de los miembros, generando compromisos que se ajusten a plazos, para cumplir con las metas y objetivos del proyecto.
CG6	RA7: Distingue y define problemáticas relativas a un ámbito de oportunidad de negocio, relacionando la información obtenida, a

	<p>través del análisis del contexto, para generar una visión estratégica, por medio de soluciones creativas e innovadoras.</p>
--	--

D. Unidades temáticas:

Número	RA al que tributa	Nombre de la unidad	Duración en semanas
1	RA1, RA3	Introducción a la consultoría de estrategia y operaciones	3 semanas
Contenidos		Indicador de logro	
1.1. ¿Qué es la consultoría y qué hace un consultor? 1.2. Tipos de consultoras: MBB, Big4, boutiques y consultoras especializadas. 1.3. Breve historia de la consultoría y su evolución hasta la actualidad. 1.4. Perfil y habilidades requeridas para trabajar en consultoría. 1.5. Proceso de selección de consultoras y entrevistas. 1.6. Desarrollo profesional en consultoría: roles, niveles y responsabilidades. 1.7. Perspectivas de carrera y oportunidades de crecimiento.		El estudiante: <ol style="list-style-type: none"> Identifica y describe la industria de la consultoría, considerando el impacto que ha tenido en los negocios a nivel mundial. Identifica rasgos propios del perfil de un profesional que trabaja en consultoría, considerando las oportunidades de desarrollo de carrera. 	
Bibliografía de la unidad		Marc G. Baaij, 2013	

Número	RA al que tributa	Nombre de la unidad	Duración en semanas
2	RA1, RA3, RA5	Conceptos fundamentales de la consultoría estratégica y de operaciones	2.0 semana
Contenidos		Indicador de logro	
2.1. Conceptos fundamentales de la consultoría estratégica y de gestión. 2.2. Desarrollo de estrategias de negocio. 2.3. Casos de negocio. 2.4. Ética en la consultoría.		El estudiante: 1. Identifica y describe conceptos fundamentales de la consultoría de estrategia y operaciones. 2. Utiliza marcos normativos durante el desarrollo de casos de negocio enmarcados en una pauta ética.	
Bibliografía de la unidad		Marc G. Baaij, 2013	

Número	RA al que tributa	Nombre de la unidad	Duración en semanas
3	RA1, RA2, RA6	Frameworks de consultoría	3.0 semanas
Contenidos		Indicador de logro	
3.1. Frameworks y herramientas de consultoría para el análisis y solución de problemas. 3.2. Frameworks operativos: cadena de valor, SIPOC, Matriz de transformación digital. 3.3. Frameworks estratégicos: Análisis PESTEL, análisis FODA, análisis de las 5 fuerzas de Porter, análisis de escenarios, matriz de BCG. 3.4. Project Management: Agile y Waterfall. 3.5. Aplicación de frameworks a casos de negocio y problemas empresariales.		El estudiante: 1. Utiliza los principales frameworks propios de la consultoría estratégica y de operaciones, en diferentes casos de negocios. 2. Identifica desafíos de negocio, cuantificando las oportunidades. 3. Identifica y evalúa desafíos de negocios, cuantificando el valor de la potencial oportunidad aprovechable para la empresa. 4. Organiza el trabajo en equipo, definiendo roles, para ajustar plazos y metas del desarrollo del proyecto del curso.	
Bibliografía de la unidad		Surya Lovejoy, 1992	

Número	RA al que tributa	Nombre de la unidad	Duración en semanas
4	RA2, RA4, RA6, RA7	Casos de negocio	3.0 semanas
Contenidos		Indicador de logro	
<p>4.1. Análisis de casos de consultoría reales para entender el proceso de consultoría y sus resultados.</p> <p>4.2. Métodos y técnicas de análisis de casos de negocio.</p> <p>4.3. Identificación de problemas y oportunidades de mejora.</p> <p>4.4. Metodologías de presentación de soluciones y recomendaciones para el cliente.</p>		<p>El estudiante:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Utiliza métodos y técnicas de análisis de casos de negocio, identificando problemáticas y oportunidades de mejora para la elaboración de soluciones y recomendaciones a clientes. 2. Distingue y define problemáticas relativas a un ámbito de oportunidad de negocio, basada en un caso real, relacionando la información obtenida, a través del análisis del contexto. 3. Diseña presentaciones de proyectos de nivel ejecutivo, donde sintetiza, de manera clara y precisa, la información analizada y trabajada para los casos de negocio. 4. Trabaja con su equipo en el proyecto, ejecutando un seguimiento de los avances y los resultados obtenidos hasta ese momento. 	
Bibliografía de la unidad		<p>Marc P. Cosentino, 2013</p> <p>Victor Cheng, 2013</p>	

Número	RA al que tributa	Nombre de la unidad	Duración en semanas
5	RA4, RA5, RA6	Soft skills y competencias profesionales	2.0 semanas
Contenidos		Indicador de logro	
5.1. Desarrollo de Soft skills para el éxito en la consultoría. 5.2. Competencias profesionales clave para consultores. 5.3. Gestión de proyectos y equipos. 5.4. Gestión del tiempo y manejo del estrés.		El estudiante: <ol style="list-style-type: none"> 1. Identifica competencias profesionales que resultan clave para los consultores. 2. Utiliza habilidades propias de la comunicación efectiva o soft Skills (síntesis, persuasión) para el desarrollo de presentaciones de casos de negocio. 3. Organiza y planifica las actividades, así como los plazos y responsables para el desarrollo de los entregables asociados al caso de negocio (análisis de la empresa, propuesta de solución y síntesis final del caso de negocio). 4. Usa marcos normativos y éticos (propios del curso y del cliente) asociados al caso de negocio, para analizar el comportamiento ético de las empresas en estudio. 5. Trabaja en diseñar una presentación clara y sintética del proceso metodológico utilizado para abordar el caso de negocio. 	
Bibliografía de la unidad		Cockman P, Evans B, Reynolds P, Cockman P., 1992 Lencioni Patric, 2013	

Número	RA al que tributa	Nombre de la unidad	Duración en semanas
6	RA3, RA4, RA7	Tendencias y futuro de la consultoría de estrategias y operaciones en un entorno digital	2.0 semanas
Contenidos		Indicador de logro	
<p>6.1. Tendencias actuales en la consultoría.</p> <p>6.2. Impacto de la tecnología en la consultoría.</p> <p>6.3. Desafíos y oportunidades futuras en la consultoría.</p> <p>6.4. Innovación y adaptabilidad en la consultoría.</p>		<p>El estudiante:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Analiza tendencias actuales de la consultoría en negocios digitales, considerando el impacto del uso de tecnología y desafíos y oportunidades futuras. 2. Identifica oportunidades de negocio en diferentes industrias, proponiendo soluciones que tengan como componente central el uso de herramientas tecnológicas. 3. Expone los resultados de la solución para el caso de negocio, considerando el planteamiento de una línea de argumentación clara, coherente y consistente, así como el uso efectivo de la comunicación no verbal (gestos, uso del espacio, entonación, etc.). 4. Utiliza los principales marcos conceptuales y metodologías de la consultoría, aplicándolos en su caso de estudio. 5. Presenta soluciones innovadoras a problemáticas relevantes de diferentes industrias, demostrando la aplicación creativa de posibles soluciones tecnológicas. 	
Bibliografía de la unidad		Peter Block, 2013	

E. Estrategias de enseñanza - aprendizaje:

Los principales componentes metodológicos que se utilizarán son:

1. discusión de tópicos de negocio en sesiones semanales presenciales;
2. *business cases*;
3. Desarrollo de proyecto aplicado a un desafío de negocio real de la industria

F. Estrategias de evaluación:

La propuesta de evaluación que se considera para este curso es la siguiente:

Tipo de evaluación	Resultado de aprendizaje asociado a la evaluación
▪ Presentación 1: Evaluación de problemáticas de negocio	Evalúa RA1, RA3, RA4
▪ Presentación 2: Metodología y solución propuesta	Evalúa RA2, RA4, RA6
▪ Presentación 3: Presentación final del caso de negocio	Evalúa RA4, RA5, RA7

Como parte del proceso de evaluación, los y las estudiantes coevaluarán el quehacer de sus pares, considerando la organización, el cumplimiento de las responsabilidades y plazos.

Nota curso = 0.10 [Presentación 1]
+ 0.30 [Presentación 2]
+ 0.50 [Presentación final]
+ 0.10 [Nota asistencia]

Nota Asistencia = $6 \cdot [\text{Clases asistidas} / \text{Clases realizadas}] + 1$

Condiciones de aprobación: Nota Curso ≥ 4.0 ;

Nota asistencia ≥ 4.0

G. Recursos bibliográficos:

Bibliografía obligatoria:

[1] Management Consulting Business

- Marc G. Baaij. An introduction to management consultancy. Los Angeles: SAGE; 2013.

[2] Consulting Business Model

- Peter Block. The flawless consulting fieldbook & companion: a guide to understanding your expertise. Jossey-Bass/Pfeiffer; 2001.

[3] Desarrollo de propuestas para clientes

- Cockman P, Evans B, Reynolds P, Cockman P. Client-centered consulting: getting your expertise used when you're not in charge. New York: McGraw-Hill; 1992.

[4] Metodología de Consultoría

- Surya Lovejoy. A systematic approach to getting results. Aldershot: Gower; 1993.

[5] *Business Cases*

- Victor Cheng. "Case Interview Secrets: A Former McKinsey Interviewer Reveals How to Get Multiple Job Offers in Consulting".
- Marc P. Cosentino. "Case in Point 11th Edition: Complete Case Interview Preparation".

[6] *Team skills*

- Lencioni Patric, "The Five Dysfunctions of a Team", Jossey-Bass, 2002.

H. Datos generales sobre elaboración y vigencia del programa de curso:

Vigencia desde:	Primavera, 2023
Elaborado por:	Ignacio Peredo/Cristóbal Parraguez
Validado por:	COMDOC
Revisado por:	Área de Gestión Curricular