

PROGRAMA			
I.- DATOS GENERALES			
Nombre del curso:	Electiva: Estrategias de Consultorías para las Ciencias Sociales		
Código del curso:	80397	Clasificación Asignatura:	TA-8: Práctica. Curso - Taller
Número de Unidades Crédito:	4	Horas de acompañamiento docente (Teoría):	1
Coordinación Académica:	Relaciones Industriales (CORI) y Sociología (COSO)	Horas de acompañamiento docente (Práctica):	2
Escuela:	Escuela de Ciencias Sociales (CISO)	Horas de acompañamiento docente (Laboratorio):	N/A
Facultad	Ciencias Económicas y Sociales	Horas de Preparaduría:	N/A
Tipo de Evaluación:	Continua sin reparación	Horas de trabajo independiente recomendado al estudiante:	4
Modalidad :	Presencial / Virtual	Pre-requisitos:	N/A
Tipo de Asignatura:	Electiva	Régimen de Estudios:	Semestral
Ubicación de la asignatura:	7° u 8° semestre	Fecha de Aprobación Consejo de Facultad:	15/03/2019

II.- JUSTIFICACIÓN
<p>La asignatura está diseñada para abordar temas que permitan dotar al Industriólogo y al Sociólogo de las prácticas básicas para ejercer como consultores en ejercicio o profesionales de las Ciencias Sociales que tengan planes de entrar en el campo de la consultoría. Específicamente está estructurado para adquirir los elementos que permitan que cada estudiante genere sus propias estrategias de consultora. La idea de esta electiva es ofrecer una perspectiva genérica en la que puedan entrar las mejores prácticas que se imponen para aumentar la efectividad de las organizaciones y, a la vez, mantener cierto nivel de autonomía que permita adaptarlas a las necesidades de las situaciones planteadas. La cátedra está desarrollada en las siguientes unidades temáticas: la consultoría en perspectiva, el proceso de consultoría y la consultoría en diversas esferas.</p>

III.- CONTRIBUCIÓN DE LA ASIGNATURA AL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS	
Competencias Generales: CG1: Aprender a Aprender con Calidad: Utiliza estrategias de forma autónoma para incorporar e incrementar conocimientos, habilidades y destrezas en el contexto de los avances científicos y culturales requeridos para un ejercicio profesional globalmente competitivo.	
Unidad de Competencia	Criterios de desempeño
Aplica los conocimientos en la práctica: Emplea conceptos, principios, procedimientos, actitudes y valores para plantear y resolver problemas en situaciones habituales, académicas, sociales y laborales.	1. Selecciona la información que resulta relevante para resolver una situación. 2. Elabora una síntesis para sí mismo o para comunicarla a otras personas. 3. Establece y evalúa la eficacia y la eficiencia de los cursos de acción a seguir de acuerdo con la información disponible. 4. Implementa el proceso a seguir para alcanzar los objetivos mediante acciones, recursos y tiempo disponible. 5. Evalúa los resultados obtenidos.
Identifica, plantea y resuelve problemas: Detecta la discrepancia entre la situación actual y la deseada, especifica lo que se necesita resolver y ejecuta acciones de manera eficiente para transformar la necesidad en logro.	1. Reconoce diferencias entre una situación actual y la deseada. 2. Analiza el problema y obtiene la información requerida para solucionarlo. 3. Formula opciones de solución que responden a su conocimiento, reflexión y experiencia previa. 4. Selecciona la opción de solución que resulta más pertinente, programa las acciones y ejecuta. 5. Evalúa el resultado de las acciones ejecutadas.
Competencias Comunes: CC1: Desarrolla la cultura emprendedora: Identifica oportunidades de emprendimiento, desarrolla propuestas de valor diferencial y formula proyectos sustentables.	
Unidad de Competencia	Criterios de desempeño
Detecta oportunidades de emprendimiento y/o desarrollo de nuevos productos, procesos y organizaciones	1. Identifica las necesidades del entorno. 2. Reconoce oportunidades de emprendimiento 3. Desarrolla propuestas de valor para los grupos de interés. 4. Selecciona opciones convenientes para su implementación.
Desarrolla proyectos de emprendimiento	1. Diseña el modelo de emprendimiento adecuado. 2. Formula el plan de negocios. 3. Evalúa la factibilidad técnica del proyecto. 4. Determina la viabilidad económico-financiera.

IV.- UNIDADES TEMÁTICAS	
UNIDAD I La consultoría en perspectiva	Tema I: Naturaleza y objeto de la consultoría. Tema II: Amplitud y alcance de los servicios de consultoría Tema III: La relación consultor-cliente. Tema IV: La consultoría y el cambio. Tema V: La consultoría y la cultura organizacional. Tema VI: El profesionalismo y la ética del consultor.
UNIDAD II El Proceso de consultoría	Tema I: Preparativos. Tema II: Diagnóstico. Tema III: Planificación de acciones. Tema IV: Aplicación de medidas. Tema V: Terminación.
UNIDAD III La consultoría en diversas esferas y su gestión	Tema I: La consultoría en la esfera de la gestión del capital humano. Tema II: El coaching Tema III: Negociación y manejo de conflictos. Tema IV: Estructura de costos y comercialización de los servicios de consultoría.
UNIDAD IV Tu propuesta de negocio como consultor	Tema I: La generación de modelos de negocio. Tema II: Diseñando tu propuesta de valor como consultor. Tema III: Tu modelo de negocio como consultor de las ciencias sociales.

V.- ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE
<ul style="list-style-type: none"> - <i>Actividad docente: La presentación de contenidos debe estar actualizada a las prácticas más recientes. Deben utilizarse casos prácticos desarrollados por empresas, organizaciones y personas que permitan fomentar el pensamiento crítico y el discernimiento entre los estudiantes. Las clases deben estar estructuradas en presentaciones audiovisuales que incluyan estímulos que despierten la curiosidad del estudiante y que permitan establecer discusiones objetivas y razonadas sobre los tópicos que se presentan.</i> - <i>Actividades para el estudiante: En todas las clases programadas deben indicarse previamente el material que debe ser revisado y las tareas y lecturas que se deben cumplir para garantizar una sesión de clase dinámica y de participación efectiva. Se tomará en cuenta el trabajo individual y el trabajo en equipo, poniéndose en práctica actividades de autoevaluación y coevaluación.</i>

VI.- ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN
<p>Se recomienda al menos una lectura básica de cada tema. Esta lectura será una actividad formativa que redundará en el buen desempeño de las clases. La evaluación sumativa estará conformada por exámenes, control de lecturas, análisis de videos, ensayos y caso de estudio con defensa oral del mismo.</p> <p>Plan de evaluación propuesto:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Exámenes escritos sobre las unidades I, II y III - Controles de lectura - Análisis de videos - Caso de estudio - Talleres en clase

VII.- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS
<p>Clark, T. (2012). <i>Tu modelo de negocio</i>. Barcelona. Deusto.</p> <p>Cohen, W. (2003). <i>Cómo ser un consultor exitoso</i>. Bogotá. Grupo Editorial Norma.</p> <p>EOI, Price Waterhouse y AES PLAN (2001). <i>Consultor para la dirección general</i>. Valencia. CISSPRAXIS, S.A.</p> <p>Fernández Caveda, A. (2001). <i>Consultor para la dirección de recursos humanos</i>. Valencia. CISSPRAXIS, S.A.</p> <p>García Chacón, G. (2017). <i>Gestión de cambios organizacionales: modelo integrado, factores transformacionales y transaccionales</i>. Caracas. ABediciones UCAB.</p> <p>Lambert, T. (2001). <i>Manual de consultoría: como iniciarse y crecer en el mundo de la consultoría</i>. Barcelona. Gestión 2000.</p> <p>Mol, M. y Birkinshaw, J. (2008). <i>Las grandes revoluciones del management: las innovaciones que cambiaron nuestro modo de trabajar</i>. Barcelona. Deusto.</p> <p>Organización Internacional del Trabajo. (2012). <i>La consultoría de empresas: guía para la profesión</i>. México. Limusa.</p> <p>Osterwalder, A. y Pigneur, Y. (2014). <i>Diseñando la propuesta de valor</i>. Barcelona. Deusto.</p> <p>Osterwalder, A. y Pigneur, Y. (2011). <i>Generación de modelos de negocio</i>. Barcelona. Deusto.</p> <p>Sexton, W. (2005). <i>Teoría de la organización</i>. México. Trillas.</p> <p>Terán, O. (2005). <i>Modelando organizaciones: de las teorías clásicas a los modelos computacionales</i>. Mérida. Universidad de los Andes, Consejo de Publicaciones.</p> <p>Toppin, G. y Czerniawska, F. (2008). <i>Consultoría de negocios</i>. Buenos Aires. <i>The Economist (Enciclopedia Finanzas y Negocios El Nacional)</i>.</p> <p>Páginas web Debates IESA: http://www.iesa.edu.ve/ Doymer Consultores: www.doymer.com › Blog Espiñeira, Pacheco y Asociados (PricewaterhouseCoopers): https://www.pwc.com/ve/es/servicios/consultoria/boletin.html Fermentum. Revista Venezolana de Sociología y Antropología: http://www.saber.ula.ve/fermentum/</p>

Harvard Business Review: <http://hbr.org/case-studies>.

INCAE Business Review: <https://www.revistaincae.com/>

Revista Venezolana de Gerencia: <http://produccioncientificaluz.org/index.php/rvg>

Revista de Relaciones Industriales y Laborales UCAB: <http://w2.ucab.edu.ve/revistasobrrelacionesindustriales.html>

Guías y material de apoyo

- Presentaciones del profesor.
- Guías de estudio.
- Charlas TED.