

JEYPA GESTIÓN: 7 consejos para elegir la empresa de consultoría de negocios adecuada

No hay escasez de gestorías o asesorías de empresas. Buscando este tipo de servicios se encontrará gestorías que trabajan para una empresa conocida, a la chica que compró una franquicia conocida y a un grupo empresarial del que nunca se ha oído hablar, hay de todo

Entonces, ¿Cómo hace el propietario de una pequeña empresa o negocio para elegir la asesoría para empresas de consultores más adecuada para sus necesidades?

Aquí se aportan 7 sencillas, pero importantes sugerencias para ayudar a tomar la mejor decisión.

Definir bien los objetivos

¿Se necesita una planificación estratégica para fijar el próximo ejercicio o el próximo año? ¿Capacitación ejecutiva para aumentar la eficacia y la capacidad de liderazgo? ¿Evaluaciones para reducir la rotación y mejorar el rendimiento? ¿Entrenamiento de liderazgo para convertir a los trabajadores de B en A? ¿Trabajar con una persona o con todo el equipo de liderazgo?

Se debe comenzar el proceso definiendo exactamente qué tipo de asesoría se necesita. Si se buscan resultados, hay que definir bien que tipos de necesidades en consultoría de empresas se necesita y cuáles son las expectativas es importante dejar claro esto al asesor de gestión con el que se desea trabajar..

Comprobar la experiencia de los asesores

Los mejores consultores y asesores han ido y han vuelto varias veces en la mayoría d ellos problemas de empresa.

Si se quiere aprovechar su amplia experiencia con otras personas, negocios, empresas e industrias para maximizar el beneficio de su información en cada situación. Los grandes consultores tienen la habilidad de ver patrones y traer tanto enfoques probados como pensamiento fuera de la caja a cada desafío independientemente que se desee, aumentar las ventas, disminuir los gastos o contratar los mejores empleados.

Asegurarse de conectar

La relación de consulta debe ser muy estrecha. Eso sólo ocurre cuando hay una relación abierta y positiva. Es importante pedir una cita y dedicar el tiempo necesario para conocer al potencial consultor. Viéndolo de esta manera: los dos, el gerente de empresa y asesor se van a embarcar en un largo viaje juntos.

Es importante asegurarse de ser compatibles para que se disfrute del viaje. Se llegará más rápido a hacia el éxito empresarial.

Pedir referencias

Los buenos gestores, asesores, consultores tienen una larga lista de clientes satisfechos. Es importante poder hablar con las cuentas actuales y pasadas para saber más sobre cómo fue la experiencia y cuán efectiva fue realmente su servicio.

Leer la letra pequeña

Algunos asesores de empresas cobran por hora. Otros requieren un compromiso prolongado. Es importante en este punto asegurarse de entender en qué se está metiendo para que no haya sorpresas al final del mes.

Entender su enfoque

Hay consultores que usan una metodología de guion según lo dicta su afiliación de franquicia. Otros evalúan cada situación única y utilizan una amplia variedad de herramientas para crear una solución personalizada. No hay que olvidar asegurarse de que el asesor utiliza un enfoque que acorde a las necesidades de su cliente y este comprenda todas las indicaciones.

Comprometerse con el tiempo

Algunos asesores de empresas y gestorías de confianza se reúnen con sus clientes periódicamente durante una hora, dos veces al mes. Otros se reúnen durante unas horas cada vez, una vez al mes. Algunos usan videollamadas para eliminar los viajes y simplificar los tiempos de reunión. Independientemente del formato, hay que asegurarse de comprometerse no sólo con el tiempo de la reunión, sino también con el tiempo necesario para trabajar en nuevas habilidades.

En JEYPA asesores de empresas, se toma el tiempo necesario para asegurarse de que todas las preguntas han sido respondidas. Ya sea que se necesite planificación estratégica, entrenamiento ejecutivo, evaluaciones o capacitación, se trabaja con cada cliente para crear la relación de consultoría ideal.

Datos de contacto:

AGENCIA DE MARKETING DIGITAL - PROFESIONALNET

Comunicado de prensa de la Agencia de Marketing Digital Profesio
916772505

Nota de prensa publicada en: [España](#)

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Finanzas](#) [Madrid](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#) [Otros Servicios](#) [Consultoría](#)
[Actualidad Empresarial](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>