



ADM6002E – Crear y dirigir un grupo de consultores

25 de julio a 3 de agosto 2016

Stéphane Gagnon, Ph.D.
Profesor Agregado
Departamento de ciencias administrativas
Universidad de Québec en Outaouais
Pavillon Lucien-Brault
101, rue St-Jean-Bosco, Local A2228
Gatineau, Québec, J8X 3X7

Email: stephane.gagnon@uqo.ca
Skype: stephanegagnon
Tel.: +1-819-595-3900, poste 1942
Fax: +1-819-773-1747
Secretaria: Local B2060, ext. 1730
Web: <http://www.gagnontech.org>
Red: <http://www.linkedin.com/in/gagnon>

1. Objetivos

1. Evaluar la oportunidad de una carrera como consultor en gestión de proyectos.
2. Aprender los métodos de gestión de proyectos en contexto de consultoría.
3. Planificar la creación, el marketing, y la gestión de su grupo de consultores.
4. Explorar la dinámica de la industria de la consultación, tanto nacional como internacional.
5. Desarrollar un entendimiento académico de las reglas estratégicas y operativas de dicha industria.

2. Evaluación

#	Actividad	Tipo	Valor	Descripción
1	Participación	Individual	30%	Cada persona debe ser presente, intervenir y aportar ideas pertinentes en cada clase, y también en los foros de Moodle.
2	Examen	Individual	20%	Un examen en clase sobre el libro requerido.
3	Proyecto	Equipo de 2-3 personas	50%	Los participantes tendrán que formar equipos de 2-3 personas y desarrollar una oferta de servicio de consultoría en gestión de proyectos. Puede ser para un cliente real, o para una empresa potencial que puede servir de ejemplo. Cada proyecto será determinado en clase, y su reporte de 30 páginas será entregado 3 semanas después del fin del curso.

3. Libros

Libros aconsejados: Usamos regularmente 7 libros muy conocidos por sus métodos comprobados en la gestión de los proyectos y de los grupos de consultoría. Podremos referir en ciertas partes de cada uno durante el curso, y orientarles acerca de que libros puede ser útil de comprar para su uso personal.

1. Biswas, Sugata, Daryl Twitchell, (2001), **Management Consulting: A Complete Guide to the Industry**, 2nd Edition, Wiley, 352 pages, ISBN 9780471444015, <http://ca.wiley.com/WileyCDA/WileyTitle/productCd-0471444014.html>
2. Cohen, William, (2009), **How to Make it Big as a Consultant**, 4th Edition, AMACOM, 332 pages, ISBN 9780814410325, <http://www.amacombooks.org/book.cfm?isbn=9780814410325>, Disponible también en versión española, Cohen, William, (2003), **Cómo ser un consultor exitoso**, 3ra Edición, Grupo Editor Norma, 362 páginas, ISBN 9789580473237, Librería Cuesta, RD\$730, <http://www.libreriacuesta.com/detalle/default.asp?mat=6085465>

3. Kubr, Milan, Martin Kubr, (2003), **Management Consulting: A Guide to the Profession**, 4th Edition, International Labour Office, 1000 pages, ISBN 9789221095194, http://www.ilo.org/global/publications/ilo-bookstore/order-online/books/WCMS_PUBL_9221095193_EN/lang--en/index.htm
4. Nelson, Bob, Peter Economy, (2008), **Consulting For Dummies**, 2nd Edition, Wiley, 384 pages, ISBN 9780470178096, <http://ca.wiley.com/WileyCDA/WileyTitle/productCd-0470178094.html>
5. Phillips, Jack, (2006), **How to Build a Successful Consulting Practice**, 1st Edition, McGraw-Hill Professional, 256 pages, ISBN 9780071491389, <http://www.mhprofessional.com/product.php?isbn=0071491384>
6. Weiss, Alan, (2009), **Million Dollar Consulting**, 4th Edition, McGraw-Hill Professional, 400 pages, ISBN 9780071622103, <http://www.mhprofessional.com/product.php?isbn=0071626190>
7. Wickham, Philip, Louise Wickham, (2008), **Management Consulting: Delivering an Effective Project**, 3rd Edition, Pearson Education, 336 pages, ISBN 9780273711841, <http://www.pearsonhighered.com/educator/product/Management-Consulting-Delivering-an-Effective-Project/9780273711841.page>

Libro requerido para el curso: Por razones de disponibilidad inmediata, pero también por la calidad de su experiencia y la presentación de sus lecciones, pedimos a nuestros participantes de comprar en línea (al costo de US\$19.95) una copia digital del **libro de Jack Phillips** (ver referencia número 5 en la lista de libros aconsejados). Para comprarlo y leerlo, por favor seguir el proceso siguiente.

1. Ver un “preview” de la calidad del libro leyendo unas páginas del libro con Google Books: http://books.google.ca/books?id=ngrCvk_nGEC&lpg=PP1&ots=0KvGZgrpfv&dq=How%20to%20Build%20a%20Successful%20Consulting%20Practice&pg=PP1#v=onepage&q=&f=false
2. Leer sobre el autor y su grupo de consultores: <http://www.roiinstitute.net/about-roi-institute/>
3. Para comprar el libro en línea, clic “add to cart” para agregarlo en sus compras, clic “checkout” para ir a la página de pago, en esta página entrar su información de tarjeta de crédito, una vez sometido tendrá al fin del proceso un enlace para descargar el libro sobre el disco de su computadora: <http://www.mhprofessional.com/product.php?isbn=0071491384>
4. Para después leer su libro digital, tendrá que instalar un nuevo software gratis de Adobe, y para prepararse en la instalación, tendrá que crear primero una cuenta de usuario en el sitio de Adobe: https://www.adobe.com/cfusion/membership/index.cfm?nl=1&nf=1&loc=es_es
5. Descargar e instalar el software gratis Adobe Digital Edition (ADE): <http://www.adobe.com/es/products/digitaleditions/>
6. Al momento de lanzar ADE después de la instalación, registrarse con su código y contraseña creada con Adobe.
7. Una vez ADE instalado, clic sobre el archivo “.acsm” que descargo al momento de comprar su libro digital, y tendrá después la flexibilidad de leer su libro en su computadora.

4. Material

Agregamos al libro requerido una lista de 30 artículos como lectura requerida. Son todos en versión PDF y están disponibles para descargarlos desde nuestro sitio web. También están disponibles nuestras PPT.

5. Horario

Día	Fecha	Horas	Lecturas	Temas
1	Lunes 25 de Julio 2016	9:00-10:45	Cap.1	1. Perfil profesional
		11:00-12:45	Cap.2	2. Factores de éxito
		14:00-16:00	Cap.3	3. Plan de negocio
2	Martes 26 de Julio 2016	9:00-10:45	Cap.4	4. Asuntos financieros
		11:00-12:45	Cap.5	5. Lanzamiento de la firma
		14:00-16:00	Cap.6	6. Desarrollo de clientes
3	Miércoles 27 de Julio 2016	9:00-10:45	Cap.7	7. Escribir propuestas
		11:00-12:45	Cap.8	8. Proceso de consultoría
		14:00-16:00	Cap.9	9. Evaluación del éxito
4	Jueves 29 de Julio 2016	9:00-10:45	Cap.10	10. Entrega de servicios
		11:00-12:45	Propuestas	Presentaciones en equipo
		14:00-16:00	Propuestas	Presentaciones en equipo
5	Viernes 30 de Julio 2016	9:00-10:45	Visitas	Visitas
		11:00-12:45	Visitas	Visitas
		14:00-16:00	Visitas	Visitas
6	Lunes 1 agosto 2016	9:00-10:45	[1; 2; 3; 4]	11. Dinámica de la industria
		11:00-12:45	[5; 6; 7; 8]	12. Capacidad profesional
		14:00-16:00	[9; 10; 11]	13. Desafío del cambio
7	Martes 2 agosto 2016	9:00-10:45	[12; 13; 14; 15]	14. Gestión del conocimiento
		11:00-12:45	[16; 17; 18; 19]	15. Gestión interna
		14:00-16:00	[20; 21; 22; 23]	16. Creación de soluciones
8	Miércoles 3 agosto 2016	9:00-10:45	[24; 25; 26]	17. Negociación de contratos
		11:00-12:45	[27; 28; 29; 30]	18. Normas de ética
		14:00-16:00	Examen final	Examen final

6. Guías

#	Titre	Adresse
1.	ALM Intelligence	http://www.consulting.almintel.com/
2.	Management Consultancy	http://www.accountancyage.com/
3.	Consulting Magazine	http://www.consultingmag.com/
4.	Journal of Practical Consulting	http://www.regent.edu/acad/global/publications/jpc/
5.	Key definitions, lists of consulting groups	http://en.wikipedia.org/wiki/Management_consulting
6.	Guide and course on becoming a consultant	http://www.consultantjournal.com/
7.	Consultant News	http://www.consultant-news.com/
8.	Library Guide from Harvard Business School	http://www.library.hbs.edu/guides/consulting.html
9.	Management consulting case interview questions, to prepare for job with McKinsey	http://www.acethecase.com/
10.	Management Consulting U.S. Industry Report	http://www.ibisworld.com/industry/default.aspx?indid=1421
11.	Salary Survey for Industry: Management Consulting	http://www.payscale.com/research/CA/Industry=Management_Consulting/Salary/by_Employer
12.	Careers in Management Consulting	http://www.careers-in-business.com/consulting/mc.htm

13.	Vault Career Guide	http://www.vault.com
14.	Career Guide - US Bureau of Labor Statistics	http://www.bls.gov/ooh/business-and-financial/management-analysts.htm
15.	MIT Career Guide – consultant interview	http://web.mit.edu/sebc/files/PrepareForCaseSlides.pdf
16.	MIT Career Guide - consulting	http://www.mit.edu/people/ssharari/guide/consulting.pdf
17.	Starting a Consulting Practice	https://www.entrepreneur.com/article/41384

7. Artículos

En amarillo son los artículos los más importantes de cada módulo, a leer primero si no tienen mucho tiempo.

11. Dinámica de la industria

- [1] Canback, S., (1998), "The logic of management consulting", *Journal of Management Consulting*, 10 (2): 3.
- [2] Canback, S., (1999), "The logic of management consulting", *Journal of Management Consulting*, 10 (3): 3.
- [3] Gross, A. C., & Poor, J., (2008), "The Global Management Consulting Sector", *Business Economics*, 43 (4): 59-68.
- [4] Thurston, T., & Singh, V., (2010), "Disrupting the consultants: Could the advisers use some advice?", *Thunderbird International Business Review*, 52 (1): 61-65.

12. Capacidad profesional

- [5] Appelbaum, S. H., & Steed, A. J., (2005), "The critical success factors in the client-consulting relationship", *Journal of Management Development*, 24 (1): 68-93.
- [6] De Jong, J. A., & Van Eekelen, I. M., (1999), "Management consultants: what do they do?", *Leadership & Organization Development Journal*, 20 (4): 181-188
- [7] Jang, Y., & Lee, J., (1998), "Factors influencing the success of management consulting projects", *International Journal of Project Management*, 16 (2): 67-72.
- [8] Visscher, K., (2006), "Capturing the competence of management consulting work", *Journal of Workplace Learning*, 18 (4): 248-260.

13. Desafío del cambio

- [9] Armbruster, T., & Gluckler, J., (2007), "Organizational change and the economics of management consulting: Resp. to Sorge & van Witteloostuijn", *Organization Studies*, 28 (12): 1873-1885.
- [10] Snell, L., & White, L., (2009), "An exploratory study of the application of internal marketing in professional service organizations", *Services Marketing Quarterly*, 30 (3): 195-211.
- [11] Sorge, A., & Van Witteloostuijn, A., (2007), "The (non)sense of organizational change continued: A rejoinder to Armbruster and Gluckler", *Organization Studies*, 28 (12): 1887-1892.

14. Gestión del conocimiento

- [12] Ambos, T. C., & Schlegelmilch, B. B., (2009), "Managing knowledge in international consulting firms", *Journal of Knowledge Management*, 13 (6): 491-508.
- [13] Chung, Q. B., Luo, W., & Wagner, W. P., (2006), "Strategic alliance of small firms in knowledge industries: A management consulting perspective", *Business Process Management Journal*, 12 (2): 206-233.
- [14] Kim, S. K., & Trimi, S., (2007), "IT for KM in the management consulting industry", *Journal of Knowledge Management*, 11 (3): 145-155.
- [15] Taminiau, Y., Smit, W., & de Lange, A., (2009), "Innovation in management consulting firms through informal knowledge sharing", *Journal of Knowledge Management*, 13 (1): 42-55.

15. Gestión interna

- [16] Alvesson, M., & Empson, L., (2008), "The construction of organizational identity: Comparative case studies of consulting firms", *Scandinavian Journal of Management*, 24 (1): 1-16.
- [17] Carvalho, A., & Cabral-Cardoso, C., (2008), "Flexibility through HRM in management consulting firms", *Personnel Review*, 37 (3): 332-349.
- [18] Hall, S., Beaverstock, J. V., Faulconbridge, J. R., & Hewitson, A., (2009), "Exploring cultural economies of internationalization: The role of 'iconic individuals' and 'brand leaders' in the globalization of headhunting", *Global Networks*, 9 (3): 399-419.
- [19] Hensey, M., (2004), "Managing nonproductive principals", *Leadership and Management in Engineering*, 4 (1): 23-26.

16. Creación de soluciones

- [20] Anand, N., Gardner, H. K., & Morris, T., (2007), "Knowledge-based innovation: Emergence and embedding of new practice areas in management consulting firms", *Academy of Management Journal*, 50 (2): 406-428.
- [21] Haas, M. R., & Hansen, M. T., (2005), "When using knowledge can hurt performance: the value of organizational capabilities in a management consulting company", *Strategic Management Journal*, 26 (1): 1-24.
- [22] Höner, D., & Mohe, M., (2009), "Behind clients' doors: What hinders client firms from professionally dealing with consultancy?", *Scandinavian Journal of Management*, 25 (3): 299-312.
- [23] Richter, A., & Niewiem, S., (2009), "Knowledge transfer across permeable boundaries: An empirical study of clients' decisions to involve management consultants", *Scandinavian Journal of Management*, 25 (3): 275-288.

17. Negociación de contratos

- [24] Buday, R., (2003), "A Consultant's Comeuppance", *Harvard Business Review*, 81 (2): 26-35+123.
- [25] Roodhooft, F., & Van den Abbeele, A., (2006), "Public procurement of consulting services:

	Evidence and comparison with private companies", <i>International Journal of Public Sector Management</i> , 19 (5): 490-512.
[26]	Walesh, S. G., (2007), "Price-based Selection: Three Costs to the Consultant", <i>Leadership & Management in Engineering</i> , 7 (3): 104-105.
<u>18. Normas de ética</u>	
[27]	Greiner, L., & Ennsfellner, I., (2009), "Management Consultants as Professionals, or Are They?", <i>Organizational Dynamics</i> , In Press, Corrected Proof.
[28]	Hagemeyer, U., (2007), "Integrity in management consulting: a contradiction in terms?", <i>Business Ethics: A European Review</i> , 16 (2): 107-113.
[29]	Law, M., (2009), "Managing consultants", <i>Business Strategy Review</i> , 20 (1): 62-66.
[30]	Pater, A., & Van Gils, A., (2003), "Stimulating ethical decision-making in a business context: Effects of ethical and professional codes", <i>European Management Journal</i> , 21 (6): 762-772.