**Noticias & Eventos**

**Un Asesor de negocios para ser eficaz debe poseer una amplia experiencia**

Un buen asesor de negocios debe tener experiencia en muchos diferentes tipos de empresas e industrias, dirigiendo empresas, inversionista en empresas y lo más importante, en la comercialización de lo que una empresa se dedica a vender. Los Asesores con experiencia en empresas conocen todas las etapas del crecimiento: existencia, supervivencia, éxito, despegue y madurez de una empresa. Un buen asesor experto en negocios también puede tener una especialidad como un consejero en la renovación de negocios, ayudando a empresas para cambiar y triunfar nuevamente. Un asesor de negocios debe tener una experiencia amplia y sólida con muchos tipos de empresas para ser un asesor eficaz. La experiencia y conocimiento en negocios de un asesor de negocios hace más valiosa su profesión.

**Un Experto Asesor en negocios se familiariza y entiende su negocio**

Principalmente, un asesor en negocios debe familiarizarse con su negocio para obtener una mejor comprensión de su negocio. Como propietario de su negocio, usted sabe más que nadie acerca de su negocio. Por esta razón, un buen asesor de negocios se toma el tiempo para aprender de usted, de su personal y empleados claves para poder iniciar rápidamente y puntualmente con el apoyo que sea necesario.

Un asesor de negocios, trabaja estrechamente con propietarios de pequeñas empresas en varias áreas para poder entender que cambios se necesitan hacer, en cómo implementar y administrar estos cambios y cómo crear una ruta viable para la sustentación de dichas mejorías que conduzcan a un mejor desempeño y desarrollo a una empresa, en la elaboración de planes de crecimiento, preparación de personal, en la contratación de empleados tanto para trabajar tiempo completo o únicamente tiempo parcial, en escribir propuestas y otras iniciativas, en la aplicación de nuevas políticas para mejorar la visibilidad del negocio, en el diseño e implementación de publicidad y actividades relacionadas con la mercadotecnia, en la investigación y el desarrollo empresarial.

Para la planificación de pequeñas empresas, nuestros asesores empresariales proporcionan la aplicación de diversos modelos que ayudan a identificar los componentes para el éxito y la capacidad de una organización en su planificación, en una gestión estratégica, la recopilación de información para identificar mercados importantes, industria y tendencias internas de la organización y demás oportunidades que puedan afectar a la organización. En donde el término "mercado" en el contexto del sector empresarial se refiere a todas las cuestiones pertinentes a los clientes y segmentos de similar interés. La capacidad de una organización para responder a estos desafíos y problemas estratégicos se manifiesta en su visión y en las declaraciones de su particular misión: describiendo lo que hacen, con y para quien lo hacen, su competitividad distintiva, y por qué lo hacen. Los objetivos estratégicos y estrategias específicas para el logro de estos objetivos deben formularse en un plan operativo que también abordará los cambios necesarios de cuestiones de interés para una organización, como las finanzas, la gobernación y la capacidad administrativa.

En la formación de una nueva Corporación, De La Parra un Grupo de Asesores ha prestado el apoyo a empresas al incorporar sus organizaciones, para obtener sus permisos y certificados, con sus reglamentos y para desarrollar sus planes estratégicos básicos, consistiendo en declaraciones con relación a lo que es un sistema congruente con su misión, visión, metas y objetivos, nuevas propuestas e iniciativas estratégicas.

**El ciclo de asesoramiento estratégico de negocios procesamiento y enfoque paso por paso**

1. Familiarizarse y conocer el negocio

2. Identificar causas e incertidumbres, problemas, soluciones y nuevas oportunidades

3. Información ambiental de potenciales clientes, productos y servicios

4. Realizar un "Extenso Análisis " para la revisión de jugadores clave internos y externos

5. Evaluación del mercado y proporcionar soluciones a través de un Plan concreto

6. Prestar atención a "los comentarios" para mayores y mejores resultados finales

7. Plan de Implementación estratégica en negocios y periódicas revisiones

**Un asesor escucha y mantiene una interacción con usted y su organización**

Un asesor utiliza muchas diferentes perspectivas para desarrollar un Plan de negocios que será efectivo para su organización. Un asesor experto obtiene las opiniones de los profesionales de la empresa (la más alta dirección empresarial, contadores, abogados, banqueros y otros asesores). Los asesores de empresas se refieren cuidadosamente a la misión y visión, propietarios de la empresa, fundadores, Junta de altos directivos y empleados clave.

**Expertos Asesores en Negocios ayudan a organizaciones a renovarse**

Nuestros asesores de negocio pueden ayudarle a su empresa u organización a reestructurarse. Un asesor de negocios puede ayudar a iniciadores de negocios, productores-emprendedores a desarrollar nuevas empresas o proyectos. Un asesor de negocios también puede ayudar a una empresa con problemas a reestructurarse sabiendo explotar e identificar nuevas oportunidades.

**Corporación y Formación de nuevas empresas de negocios**

Cuando un empresario está pensando en cómo iniciar un nuevo negocio, un asesor de negocios puede ayudarle poniendo en marcha un plan de mercadotecnia y de evaluación utilizando los mejores métodos para poner rápidamente clientes en la puerta de su negocio.

Establecer un plan estratégico para ayudar a su negocio a despegar y alcanzar todos sus objetivos y la visión final para su negocio.

Establecer un plan de acción con las debidas asignaciones para ayudarle a cumplir con las aspiraciones operativas de su negocio.

**Dirección estratégica**

Se pretende articular las intenciones estratégicas de la organización para crear un mejor futuro

Un entendimiento explícito de la misión y de los valores organizacionales entre el personal, juntas directivas y las fuerzas internas y externas

Un plan de acción basado en la información actual

Amplios decoros y como monitorear los logros para dar acceso a mejores resultados

Un asesor de negocios debe juntarse con el personal de su organización y con usted en su negocio, debe cumplir con su apoyo y proporcionar la debida capacitación para garantizar los resultados para usted y su negocio

Revisar su progreso y ayudarle a mejorar en todos sus esfuerzos

Identificar oportunidades de expansión de sus existentes productos y servicios

Ayudarle a usted y a su negocio para hacer que sus servicios sean más atractivos mediante la creación de herramientas específicas y procedimientos personalizados de mejor utilidad en el mercado de los negocios.