

Certificación EC0249 Servicios de Consultoría en General con enfoque en Soluciones de Capacitación

Un **Consultor certificado en el EC0249** sabe detectar necesidades, analizar los datos, proponer soluciones y verificar su ejecución así como medir los resultados.

Al combinar estas habilidades con otra certificación especializada en capacitación, como la EC0301, EC0217.01 y/o EC0366, su área de acción se especializa en detectar y necesidades de capacitación, es correcto decir que es un Consultor Profesional en Soluciones de Capacitación.

Es capaz de combinar la creación de experiencias de aprendizaje con un enfoque estratégico de negocios. Su rol no es solo crear o impartir cursos, sino diagnosticar problemas organizacionales, proponer soluciones formativas y asegurar que la capacitación genere un **retorno de inversión (ROI)**.

¿Qué habilidades desarrollará?

- **Diagnóstico de necesidades:** Evaluar el desempeño actual de una empresa y encontrar las brechas de habilidades.
- **Gestión de proyectos:** Planificar, presupuestar y ejecutar soluciones de formación de principio a fin.
- **Asesoría estratégica:** Tratar con clientes o directivos como un socio de negocio, guiándolos hacia las mejores decisiones educativas.

¿Para qué sirve su certificación?

Sirve para resolver problemas reales en instituciones y empresas a través de la educación corporativa. Su función es útil para:

- **Alinear la capacitación con los objetivos de negocio:** Asegurar que lo que los empleados aprenden se traduzca en mayor productividad o eficiencia.
- **Optimizar recursos:** Evitar gastos innecesarios diseñando desde el inicio programas efectivos y escalables.
- **Implementar soluciones integrales:** Diseñar rutas de aprendizaje, programas de *onboarding* o *reskilling* que atiendan un problema específico de la organización

¿Qué ventajas tiene sobre otros que no estén certificados?

- **Mayor credibilidad y autoridad:** Un consultor certificado por estándares oficiales (como la certificación **EC0249** en el sistema SEP-CONOCER en México) inspira más confianza, las empresas saben que los reconocimientos Oficiales no son fáciles de obtener.
- **Toma de decisiones basada en datos:** Aprenderá diferentes métodos de recopilación de información, y tendrá herramientas para analizar y sugerir soluciones factibles, realizables y medibles.
- **Solución 360.** Un consultor que además sepa diseñar cursos, es como el doctor que receta el tratamiento y al mismo tiempo surte la receta. Es decir, amplía el valor de sus servicios y aumenta su ticket de venta.
- **Versatilidad profesional:** Permite ofrecer servicios integrales de consultoría empresarial aunque no necesariamente las soluciones sean de capacitación. Eso no le impide dejar de ejecutar la labor de consultor profesional. Incluso es una mayor oportunidad para ampliar su red de colaboradores.

Experto nivel especialidad

Un estándar de competencia nivel 5 describe a un **experto o especialista**. Significa que la persona domina un conjunto de conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes para realizar una función altamente compleja, resolviendo problemas no rutinarios, implementando mejoras y coordinando equipos con total autonomía y responsabilidad.

El nivel 5 representa el dominio máximo para diseñar, dirigir e innovar procesos.

El **EC0249** (*Proporcionar servicios de consultoría general*) tiene un **Nivel de Competencia 5**, la clasificación más alta dentro del Sistema Nacional de Competencias. Esto equivale al nivel de un especialista o posgrado, ya que certifica la capacidad para resolver situaciones impredecibles aplicando técnicas complejas y metodologías de nivel estratégico.

- **Investigación avanzada:** Requiere identificar problemas raíz, diseñar alternativas de solución y presentar propuestas estructuradas de alto valor.
- **Habilidades directivas:** El nivel 5 implica que el evaluado demuestra una amplia gama de actividades que requieren un alto grado de autogestión, organización y control, lo que le permite asumir la planeación y la responsabilidad de los resultados finales.

Estructura Temática de Alineación

1. Propósito de la alineación al EC0249.
2. Objetivo general de la alineación al EC0249
3. Introducción al EC0249
4. Elemento 1 de 3: Identificar la situación / problema planteado.
 - 4.1. Conocimientos: Conceptos previos, metodología de investigación de problemas, fuentes de información, entrevistas, cuestionarios, indicadores.
 - 4.2. Productos/desempeños:
 - 4.2.1. Documento que describe el problema
 - 4.2.2. Reporte de la metodología de identificación del problema
 - 4.2.3. Guía de entrevista
 - 4.2.4. Cuestionario
 - 4.2.5. Programa de búsqueda de información documental
 - 4.2.6. Reporte de visita de campo
 - 4.2.7. Desempeño de realización de la entrevista
 - 4.3. Actitudes/hábitos/valores: Limpieza y orden.
5. Elemento 2 de 3: Desarrollar opciones de solución a la situación o problema planteado.
 - 5.1. Productos/desempeños
 - 5.1.1. Reporte de las afectaciones encontradas
 - 5.1.2. Solución diseñada
 - 5.2. Actitudes/hábitos/valores: Responsabilidad
6. Elemento 3 de 3:
 - 6.1. Presentar la propuesta de solución.
 - 6.2. Productos/desempeños:
 - 6.2.1. Propuesta de trabajo elaborada
 - 6.2.2. Registro de acuerdos alcanzados
 - 6.3. Actitudes/hábitos/valores: limpieza, orden.

Taller complementario (incluido)

Comunicación para líderes

Para un Consultor de Soluciones de Capacitación, **el dominio de las habilidades de lenguaje y comunicación es de gran importancia**, ya que es un hecho que se encontrará en momentos en los que tenga que **hacer acuerdos, resolver conflictos, manejar inconformidades** y otras situaciones propias de un líder de proyecto.

El Taller Comunicación para líderes está **diseñado con bases ontológicas**, lo que asegura que el centro está basado en una profunda comprensión y aplicación del lenguaje como elemento creador y unificador de equipos y soluciones.

El participante **trabjará primero en su propia narrativa**, permitiéndole detectar conceptos que debe modificar para tener una auto noción sana de líder, trabajando con su vulnerabilidad, lo que fortalece su seguridad, aunque parezca lo contrario. Estas bases son **fundamentales para poder comunicarse asertivamente con clientes, proveedores y su propio equipo**.

Después, entraremos en el estudio de conceptos básicos de patrones de lenguaje que construyen **acuerdos claros, y en la detección, prevención y manejo de conflictos**.

Sin duda, este taller es el complemento perfecto para un Consultor en Soluciones de Capacitación.

- **Precisión en la Detección de Necesidades de Capacitación (DNC):** Al aplicar herramientas como la Fundamentación de Juicios y la Escalera de Inferencias, puede separar los síntomas emocionales o las quejas del cliente de los hechos observables y medibles que disparan la necesidad de entrenamiento.
- **Gestión eficiente de equipos:** Podrá conducir las reuniones de alineación con directores y tomadores de decisiones de forma transparente, limpia y orientada a resultados, asegurando que las promesas mutuas (alcances, tiempos y entregables) queden perfectamente establecidas.
- **Propuestas de Valor Fundamentadas:** Mientras que alguien sin experiencia puede emitir juicios basados en creencias ("creo que a tu equipo le falta motivación"), el consultor con conocimientos de Comunicación con bases ontológicas puede elaborar sus propuestas y argumentos desde un punto de vista objetivo llevando al equipo a hacer acuerdos constructivos, prevenir conflictos y encontrar soluciones.

Temario taller Comunicación para líderes

1. Fundamentos del Lenguaje como Acción

1.1. El Lenguaje en la Coordinación de Acciones

1.1.1. El lenguaje es acción y construcción de realidad, no solo descripción.

1.1.2. La competencia conversacional como la habilidad técnica principal para la coordinación de acciones.

2. Actos Lingüísticos Básicos y Fundamentación

2.1. Hechos (Afirmaciones)

2.2. Juicios (Opiniones)

2.2.1. Metodología de 5 Pasos para la Fundamentación de Juicios

2.3. Anatomía de la Queja.

2.4. Anatomía del Reclamo.

3. Herramientas de Gestión Conversacional

3.1. La Columna Izquierda (Lo que se piensa y siente pero se calla)

3.2. Resentimiento, ironía o síntomas físicos.

3.3. La Escalera de Inferencias

3.3.1. Datos Observables

3.3.2. Selección de Datos

3.3.3. Interpretación

3.3.4. Supuestos

3.3.5. Conclusiones

3.3.6. Creencias

3.3.7. Acción

3.3.8. Verificación

4. Conclusión y ejercicios finales