

RECURSO DESCARGABLE

# Guía Rápida

De Profesional a Consultor en 8 Semanas

El sistema completo del libro en un solo documento de referencia

**8**

Semanas

**3**

Piezas

**14**

Temas

**110+**

Horas

Dr. Carlos Mario Herrera Blanca · Mtra. Bertha Conde Carreño

HMT Innovaciones · TecNM Campus Veracruz · 2026

EL PUNTO DE PARTIDA

# La brecha que este libro cierra

En México existen aproximadamente **4 millones de PyMEs** que necesitan apoyo profesional para mejorar su gestión, optimizar operaciones y desarrollar su talento. Al mismo tiempo, miles de profesionales con experiencia valiosa no saben cómo estructurar su conocimiento en una oferta comercializable. Este libro cierra esa brecha con un sistema de implementación de **8 semanas**, diseñado específicamente para el mercado mexicano.

El resultado de no tener un sistema estructurado es siempre el mismo: meses de improvisación, clientes por accidente, ingresos inconsistentes y, eventualmente, regresar al empleo frustrado. Este sistema propone una ruta diferente: **semana por semana, entregable por entregable**, hasta tener una práctica lanzada con metodología propia, materiales comerciales y el primer cliente.

*"La consultoría sería requiere inversión en metodología, herramientas y reputación. No hay atajos sostenibles. Pero sí hay un camino estructurado."*

DOS RUTAS, UN SOLO DESTINO — ¿CUÁL TOMAS?

RUTA IMPROVISADA	RUTA ESTRUCTURADA (Este Libro)
Meses 1-3: Intentos sin metodología	Semanas 1-2: Fundamentos y decisiones claras
Meses 4-6: Primer cliente por suerte	Semanas 3-4: Metodología y kit de diagnóstico
Meses 7-9: Sin ingresos regulares	Semanas 5-6: Comercialización y primer piloto
Mes 10-12+: Frustración y postergación	Semanas 7-8: Práctica lanzada + primer cliente real
12+ meses → Muchos abandonan	8 semanas → Práctica lanzada + 90 días de tracción

EL MÉTODO

# Los 3 pilares del sistema

El sistema de 8 semanas integra simultáneamente tres dimensiones que todo consultor independiente debe desarrollar. No se pueden trabajar en secuencia; deben construirse en paralelo:

Lo que HACES y cómo lo haces	Cómo te ENCUESTRAN y contratan	Quién ERES como consultor
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Framework propio documentado</li> <li>• Proceso reproducible</li> <li>• Herramientas visuales únicas</li> <li>• Entregables estandarizados</li> <li>• Diferenciación competitiva</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marca personal sólida</li> <li>• Propuesta de valor clara</li> <li>• Red de contactos activa</li> <li>• Contenido de autoridad</li> <li>• Pipeline comercial sistemático</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mentalidad de empresario</li> <li>• Tolerancia a la incertidumbre</li> <li>• Disciplina y autoestructura</li> <li>• Manejo del síndrome del impostor</li> <li>• Visión de largo plazo</li> </ul>

INVERSIÓN DE TIEMPO POR SEMANA

Semana	Actividades principales	Tiempo completo	Part-time	Mínimo
S1	Nicho · Propuesta de valor · Modelo de cobro	18-22 hr	10-12 hr	6-7 hr
S2	Código ético · Framework base · Posicionamiento	15-18 hr	9-11 hr	5-6 hr
S3	Diseño de metodología · Naming · Herramientas	20-25 hr	11-13 hr	7-8 hr
S4	Kit de diagnóstico · Entrevistas piloto · Reporte	18-22 hr	10-12 hr	6-8 hr
S5	Marca personal · Propuesta comercial · Pitch	15-18 hr	9-11 hr	6-7 hr
S6	Intervención estratégica · Primer cliente piloto	20-25 hr	11-14 hr	7-8 hr
S7	Operaciones · Cambio · Documentación	18-22 hr	10-12 hr	6-8 hr
S8	Plan de negocio · Lanzamiento oficial	22-28 hr	12-15 hr	8-9 hr
<b>TOTAL</b>	<b>8 semanas completas</b>	<b>136-180 hr</b>	<b>82-100 hr</b>	<b>51-62 hr</b>

LA HOJA DE RUTA

# Los 8 hitos semanales

<b>S1</b>	<b>Identidad y Decisiones</b>	Entregable: Declaración de especialización	Defines tu nicho, cliente ideal y propuesta de valor. Al finalizar sabes exactamente a quién ayudas, con qué y qué resultado generas.
<b>S2</b>	<b>Ética y Framework base</b>	Entregable: Código ético + framework v0.1	Estableces tu marco ético como consultor y diseñas la primera versión de tu framework propio. No copias metodologías ajenas; construyes la tuya.
<b>S3</b>	<b>Diseño de Metodología</b>	Entregable: Metodología v1.0 completa	Documentas tu metodología: nombre, fases, herramientas visuales, templates. Al finalizar tienes un framework presentable y defendible ante un cliente.
<b>S4</b>	<b>Kit de Diagnóstico</b>	Entregable: Kit de diagnóstico propio listo	Construyes tus herramientas de levantamiento: guías de entrevista, formatos de observación, templates de análisis y estructura de reporte profesional.
<b>S5</b>	<b>Comercialización y Pitch</b>	Entregable: Propuesta comercial + pitch	Construyes materiales comerciales: LinkedIn optimizado, propuesta de valor, paquetes de servicio con precio, template de propuesta y scripts de venta.
<b>S6</b>	<b>Intervención Estratégica</b>	Entregable: Plan estratégico ejemplo	Ejecutas tu primer proyecto piloto —con descuento o gratuito— aplicando tu metodología. Obtienes aprendizajes reales y tu primer caso de estudio.
<b>S7</b>	<b>Operaciones y Cambio</b>	Entregable: Toolkit operativo + cambio	Refinas metodología a v2.0 con aprendizajes del piloto. Profundizas en intervenciones operativas y facilitación del cambio organizacional.
<b>S8</b>	<b>Escalamiento y Lanzamiento</b>	Entregable: Plan de negocio + lanzamiento	Práctica formalmente lanzada. Anuncio público, al menos un proyecto vendido a precio real, calendar con visibilidad de proyectos y momentum activo.

REGLA DE ORO: Completa siempre el entregable crítico de cada semana antes de avanzar. Es preferible tomar 9 semanas con entregables completos que 8 semanas con brechas que comprometan tu lanzamiento.

AL FINALIZAR LAS 8 SEMANAS

# Tu práctica lanzada: activos concretos

<b>Declaración de Especialización</b>	Una página que articula qué haces, para quién, qué problema resuelves y por qué eres diferente.
<b>Metodología Propia v2.0</b>	Manual de 5-10 páginas con nombre distintivo, estructura de fases y herramientas validadas en proyecto piloto real.
<b>Kit de Diagnóstico</b>	5-7 herramientas: guías de entrevista, formatos de observación, templates de análisis y estructura de reporte.
<b>Paquete Comercial Completo</b>	LinkedIn optimizado, pitch de servicios, template de propuesta, estructura de precios y scripts de prospección.
<b>Pipeline Inicial</b>	10-20 prospectos calificados en diferentes etapas: exploratoria, propuesta enviada e idealmente uno vendido.
<b>Caso de Estudio inicial</b>	Proyecto piloto ejecutado y documentado: problema del cliente, abordaje aplicado y resultados generados.

PRIORIDADES POR SEMANA: CRÍTICO VS. DESEABLE

Semana	Crítico (hazlo siempre)	Deseable (si tienes tiempo)
S1-2	Definir nicho y propuesta de valor	Hacer logo o diseño de marca
S3	Diseñar metodología propia	Registrar marca ante IMPI
S4	Construir kit de diagnóstico	Sitio web completo
S5	Enviar primera propuesta real	CRM avanzado o automatizaciones
S6-7	Ejecutar proyecto piloto	Contenido diario en redes
S8	Plan de negocio + lanzamiento	Deck para inversores

SEGUIMIENTO

# Tu dashboard semanal de progreso

Usa esta plantilla cada semana para verificar tu avance. El progreso en consultoría es binario: o tienes el entregable o no lo tienes. Sin grises.

<b>SEMANA 1</b>	Horas invertidas	Ejercicios completados	Entregable listo	Checkpoint
Fecha: _____	___ / 15 hr	___ / 3	<b>Sí / No</b>	✓ / X
<b>SEMANA 2</b>	Horas invertidas	Ejercicios completados	Entregable listo	Checkpoint
Fecha: _____	___ / 15 hr	___ / 3	<b>Sí / No</b>	✓ / X
<b>SEMANA 3</b>	Horas invertidas	Ejercicios completados	Entregable listo	Checkpoint
Fecha: _____	___ / 15 hr	___ / 3	<b>Sí / No</b>	✓ / X
<b>SEMANA 4</b>	Horas invertidas	Ejercicios completados	Entregable listo	Checkpoint
Fecha: _____	___ / 15 hr	___ / 3	<b>Sí / No</b>	✓ / X
<b>SEMANA 5</b>	Horas invertidas	Ejercicios completados	Entregable listo	Checkpoint
Fecha: _____	___ / 15 hr	___ / 3	<b>Sí / No</b>	✓ / X
<b>SEMANA 6</b>	Horas invertidas	Ejercicios completados	Entregable listo	Checkpoint
Fecha: _____	___ / 15 hr	___ / 3	<b>Sí / No</b>	✓ / X
<b>SEMANA 7</b>	Horas invertidas	Ejercicios completados	Entregable listo	Checkpoint
Fecha: _____	___ / 15 hr	___ / 3	<b>Sí / No</b>	✓ / X
<b>SEMANA 8</b>	Horas invertidas	Ejercicios completados	Entregable listo	Checkpoint
Fecha: _____	___ / 15 hr	___ / 3	<b>Sí / No</b>	✓ / X

EXPECTATIVAS REALISTAS

Sí puedes esperar (meses 1-5)	NO debes esperar
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Práctica generando \$30,000-\$70,000 MXN mensuales de forma predecible</li> <li>• Metodología propia validada en campo</li> <li>• 5-10 proyectos completados</li> <li>• Casos de estudio documentados</li> <li>• Confianza fundamentada para operar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Consultor estrella con agenda llena en 3 meses</li> <li>• Proyectos de \$500,000+ en el primer trimestre</li> <li>• Proceso fácil y completamente lineal</li> <li>• Que el libro haga el trabajo por ti</li> <li>• Certeza absoluta de éxito inmediato</li> </ul>

# Tu práctica de consultoría te espera.

El único camino hacia ella es comenzar hoy. Abre tu calendario, bloquea tiempo para el Ejercicio 1 de la Semana 1 en los próximos dos días, y comprométete a seguir disciplinadamente el programa durante 8 semanas completas.

**Dr. Carlos Mario Herrera Blanca** Consultor líder · HMT  
Innovaciones 34 años de experiencia · 26 certificaciones  
CONOCER/SE

**Mtra. Bertha Conde Carreño** Catedrática · TecNM  
Campus Veracruz 47 años de trayectoria académica ·  
Autora de Gestión Estratégica Empresarial

Este documento es un recurso complementario del libro **Consultoría Organizacional: Metodologías Propias para el Mercado Mexicano**. Para acceder al sistema completo, adquiere el libro.