

Soy Consultor – Carlos Abadía

La de consultor es seguramente una de las profesiones más injustamente maltratadas del sector económico. La problemática es compleja, puesto que el consultor ha de vender un intangible: conocimiento y confianza, a alguien que en algunos casos no conoce directamente y sobre el cual solamente media una recomendación.

La culpa de esta imagen la tienen los malos consultores, aquellos que solamente venden humo y que no aportan un valor añadido real a sus consultantes, y por otro lado aquellos que no son claros con sus clientes, escondiendo a veces su ignorancia tras complejos palabros en inglés o detrás de acrónimos ininteligibles.

Carlos Abadía en Soy Consultor nos presenta su forma de ver la profesión de consultor: con dignidad y honestidad.

A lo largo de los once capítulos del libro, Carlos Abadía nos muestra el mundo de la consultoría desde dentro con un gran nivel de detalle. Recorre desde la capacitación del consultor, los diversos tipos de consultantes y clientes, cómo vender este tipo de servicios y hasta el precio y la ejecución de los trabajos.

Este libro me parece un acto de generosidad grande, puesto de que el autor nos presenta sus más de veinte años de experiencia a través de casos prácticos y de consejos documentados para que los nuevos y no tan nuevos en la materia podamos dejar de cometer errores que otros ya han cometido.

Recomiendo este libro a todo el mundo que se dedique o quiera dedicar al mundo de la consultoría y también a aquellos que tienen que convivir con consultores o pedir sus servicios.