

0.0

Comentarios (0)

Antonio Espinoza Ruiz

Managua, Nicaragua

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: Nicaragua

Nacionalidad: Nicaragua

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Business consulting, Gerencia de proyectos, Formulación de proyectos, Business Strategy, Consultoría de estrategia y operaciones, Consultor en Desarrollo de Negocios, Sistemas de gestion de calidad, Gestión de calidad en proyectos.

Descripción del perfil

Profesional con más 8 años de experiencia en la Gestión de la Cadena de Valor y la Gestión de Proyectos (certificado PMP y PM4R trainer) trabajando con empresas Top a nivel local e Internacional en puestos gerenciales implementado diversas herramientas relacionadas a las buenas prácticas del PMI, Lean Six Sigma, Business Intelligence y Business Continuity Management. En compañía de mi excelente equipo de trabajo desarrollamos asesorías y cursos en gestión en empresarial en áreas como liderazgo,ventas, marketing, proyectos, gestión de calidad, telecomunicaciones y mucho mas.

Conferencias, Cursos o Talleres

Formulación y Evaluación de Negocios

4 Horas o más

Este curso se enfoca en 5 aspectos importantes de la Formulación de Negocios: 1. Cómo definir una idea de negocio. 2. Cómo establecer tu mercado meta. 3. Cómo diseñar el tamaño de tu negocio. 4. Cómo establecer tus costos, conocer tu punto de equilibrio y tus tasas de rendimiento. 5. Cómo evaluar financieramente tu idea de negocio. De manera que los participante a durante el curso realicen la formulación y evaluación de una idea de

negocio per se.

Interpretación e Implementación de ISO 9001:2015

4 Horas o más

¿Cuál es la importancia de los sistemas ISO 9001? ¿Por qué las personas deben aprender ISO? Estas son muchas de las preguntas que nos hacemos al escuchar sobre ISO 9001, por eso en AE Consulting ponemos a tu disposición un curso enfocado no sólo en el conocimiento de la norma, sino también con el objetivo de brindar las herramientas básicas que faciliten tu comprensión y análisis para la implementación de un sistema de gestión

de calidad basado en este estándar internacional.

Ventas tradicionales, neuroventas y neuromarketing

4 Horas o más

Las ventas han evolucionado y por eso nosotros ponemos a tus ordenes gracias a nuestro socio Giancarlo Fernández el primer curso 100% en línea de Nicaragua de ventas tradicionales y neuroventas, donde podrás adquirir

habilidades para vender lo visible y lo invisible.

Experiencias

Consultor de Calidad y Proyectos

Seguros América

2017 - Actual

Director Ejecutivo

Antonio Espinoza Consulting

2019 - Actual

Gerente de Seguridad Corporativa y Continuidad de Negocios

Tigo Business

2014 - 2017

Jefe de Planta

PreCon Nicaragua

2012 - 2013

Estudios

Lean Six Sigma Black Belt

Go4SixSigma

2019

Lean Six Sigma Green Belt

Go4sixsigma

2019

Project Management Professional (PMP)

Project Management Institute (PMI)

2018

Project Management for Results-Trainer

Banco interamericano de desarrollo

2018

Negociation Associate

VMEdu

2018

ISO 22301 Lead Implementer

PECB

2015

Postgrado en Sistemas de Gestión ISO

Universidad Nacional de Ingeniería

2013

Postgrado en Formulación y evaluación de proyectos

Universidad Nacional de Ingeniería

2012

Ingeniero Industrial

Universidad Nacional de Ingeniería

2011

Artículos

La crisis de liderazgo organizacional en Nicaragua en el siglo XXI.

En pleno siglo XXI hablar sobre la crisis de liderazgo organizacional en Nicaragua es casi normal para los profesionales. La falta de gestión o la incapacidad de evolucionar por parte de la mayoría de líderes actuales en las empresas, que aún aplican el modelo de trabajo diseñado por Frederick Taylor a finales del siglo XIX e inicios del siglo XX, ha resultado en un incremento de la inconformidad o desgaste del ambiente laboral por parte de los colaboradores (muchas veces terminando en el síndrome Burnout).

https://antonioespinoza.consulting/2019/08/26/la-crisis-de-liderazgo-organizacional-en-nicaragua-en-el-siglo-xxi/

¿Atrapado en la carrera del hámster?

Hace un tiempo recibí la llamada de un amigo que me comentaba que tenía ahorrado un monto de efectivo y que deseaba mi consejo sobre en qué podía invertirlo. A lo largo de la llamada, debatimos sobre diferentes opciones, solo para darnos cuenta de que mi conocimiento sobre inversiones es muy pobre por no decir nulo. Llegar a esa conclusión fue muy sencilla, yo nunca he sido inversionista, sino, que he sido un empleado a lo largo de mi vida económicamente activa.

https://antonioespinoza.consulting/2019/09/11/atrapado-en-la-carrera-del-hamster/

La evolución de la Gestión de Continuidad de Negocios con ISO 22301:2019

Imagínese en el siguiente escenario “Es viernes a eso de las 9 am y se encuentra en una reunión de trabajo con su equipo en las instalaciones de la empresa donde labora, y en ese momento ocurre un fuerte sismo que provoca la muerte y lesión de parte del personal, daños severos en la infraestructura física y tecnológica, afectaciones a los servicios entregados a los clientes, entre otros. Usted es de los afortunados sobrevivientes y al estar en la zona de seguridad post incidente se da cuenta de todo el caos que se vive, la histeria colectiva, la incertidumbre en las personas y la gran pregunta que se escucha por todos lados ¿Y ahora qué hacemos?”.

https://antonioespinoza.consulting/2019/11/04/la-evolucion-de-la-gestion-de-continuidad-de-negocios-con-iso-223012019/

El rol de la Inteligencia Emocional en la Gestión de Proyectos.

Es lunes a las 8:30 a.m., Gabriela una directora de proyectos está reunida con su equipo haciendo un seguimiento de los avances de este, cuando realiza una consulta sobre el alcance de los riesgos, y Joaquín, uno de los miembros le comenta que se han materializado riesgos que no tenían identificados en el registro de riesgos y se estima que las consecuencias inevitables de estos a gran escala causarán retrasos y costos adicionales en el proyecto. Gabriela debe reunirse en 30 minutos con el sponsor, el cual también ha invitado al cliente para presumirle lo bien que iba ese proyecto. Gabriela se levanta de la mesa y en un arrebato de molestia recrimina con fuerza a su equipo de ¿cómo ella se presentará en la nueva reunión con el sponsor brindando esas noticias delante del cliente?, a lo cual, su equipo reacciona de diferentes maneras (algunos en silencio, otros le devuelven la recriminación, otros actúan indiferentes, otros solo beben su café, etc.). Gabriela se sale de la sala y se dirige donde el sponsor, le cuenta lo que ocurre y el sponsor le recrimina que todo es su culpa y que él no le dará esa noticia al cliente y le pide que debe mentir y decir que todo está bien, pero que debe buscar la forma en que el proyecto no se retrase y no cueste más… Gabriela se pone en pie y le argumenta al sponsor y entonces…

https://antonioespinoza.consulting/2019/11/25/el-rol-de-la-inteligencia-emocional-en-la-gestion-de-proyectos/

La EDT y 10 puntos que debes conocer para su creación efectiva en la Gestión de Proyectos.

Hace un par de meses mientras brindaba una clase sobre gestión de recursos a un grupo de profesionales que han ocupado roles de directores de proyectos o han sido miembros de equipos de gestión durante los mismos, ocurrió una situación bastante particular, en un punto de la clase surgió el tema de la gestión del alcance de un proyecto y les hice una pregunta para mi esencial ¿Alguno de ustedes ha realizado una estructura de desglose de trabajo (EDT) en un proyecto?, en ese momento todos se miraron unos a otros y luego empezaron a recitar el concepto de EDT, sin embargo ninguno podía decir a ciencia cierta haber realizado una EDT en un proyecto real.

https://antonioespinoza.consulting/2019/12/18/la-edt-y-10-puntos-que-debes-conocer-para-su-creacion-efectiva-en-la-gestion-de-proyectos/

El pensamiento crítico, sus 5 pasos y cómo te ayudan a resolver problemas.

Visualiza el siguiente escenario: “Trabajas en una de las áreas estratégicas de una compañía y una tarde de miércoles te llaman a una reunión los directores de la organización pidiéndote que les asesores a resolver una situación (del cual no tienes la menor idea) que ha afectado la calidad y la facturación de la empresa por más de 5 años” es normal que de pronto te surjan incógnitas como las siguientes: ¿Qué es lo primero que debo decir en esa reunión? ¿Cuál es la estrategia que debo seguir para poder dar una respuesta? ¿Cómo reconocer que mi propuesta es lógica y satisfactoria ante los directores? ¿De qué forma puedo hacer llegar efectivamente mi respuesta? ¿Cómo reaccionaran los demás participantes? ¿Muchas preguntas verdad?, sin embargo, cuando te encuentras con personas que esperan una respuesta inmediata de ti, no puedes dar apertura a titubeos, debes proporcionar una solución (para eso te invitaron) y esta debe tener un sentido lógico.

https://antonioespinoza.consulting/2019/08/14/el-pensamiento-critico-sus-5-pasos-y-como-te-ayudan-a-resolver-problemas/

Los sesgos de la mente al negociar y 3 estrategias que te ayudan a superarlo.

Articulo sobre los sesgos mentales que nos imponemos al negociar y 3 estrategias practicas que te apoyan a superarlos.

https://antonioespinoza.consulting/2019/07/01/los-sesgos-de-la-mente-al-negociar-y-3-estrategias-que-te-ayudan-a-superarlo/

Pasos para implementar la herramienta más efectiva de la Filosofía Lean.

Fácil descripción de cómo llevar a cabo la implementación de una de las mejores herramientas de la filosofia LEAN para reducir los desperdicios en las organizaciones.

https://antonioespinoza.consulting/2019/06/14/pasos-para-implementar-la-herramienta-mas-efectiva-de-la-filosofia-lean/

Los 7 principios de la Negociación INDAGADORA

Ya que empezaste a leer este artículo, quiero que te hagas un par de preguntas sobre negociación, ¿Qué alternativas tienes cuando obtienes un “NO” intentando cerrar una negociación? ¿Comprendes la diferencia entre vender y negociar? Esta y otras preguntas también se las he hecho a mi buen amigo Alejandro quien trabaja en compra/venta de vehículos y se encuentra constantemente en situaciones relacionadas a negociación indagadora, generando en él dudas sobre estos cuestionamientos.

https://antonioespinoza.consulting/2019/06/05/los-7-principios-de-la-negociacion-indagadora/

4 recomendaciones para alcanzar ÉXITO al presentar tu examen PMP.

Si has empezado a leer este artículo es porque probablemente te estás preparando o quieres prepararte para obtener la certificación Project Management Professional (PMP). Si es así, permite felicitarte de ante mano, ya que te está acercando a obtener una de las certificaciones más prestigiosas y de mayor crecimiento de los últimos años en el mundo..

https://antonioespinoza.consulting/2019/04/01/4-recomendaciones-para-alcanzar-exito-al-presentar-tu-examen-pmp/

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/antonio-maria