

0.0

Comentarios (0)

Carlos Lopez Lizarraga

Monterrey, México
Conferencista | Capacitador

País de residencia: México

Nacionalidad: México

Idiomas: Español, Inglés, Italiano, Portugués

Áreas de conocimiento

Finanzas Personales, Inversiones, Aprendiendo a Emprender, Creación de Planes de Negocios, Business Model Canvas, Negociación, Ventas.

Descripción del perfil

Carlos es Ingeniero, Administrador y Economista de formación. Ha trabajado en el área de consultoría y docencia desde el 2004. Ha asesorado a empresas en Brasil e Italia, y ha trabajado como mentor de negocios para empresarios en México, Colombia, España, Italia, Francia, Estados Unidos y Canadá, solo por mencionar algunos. Actualmente se dedica a operar los mercados financieros, así como ser mentor sobre el tema.

Conferencias, Cursos o Talleres

Nadie Sabe Como Invertir

De 1 Hora a 2 Horas

Es una conferencia de finanzas personales, enfocado en los principios de mi libro "Nadie Sabe Cómo Invertir". Vemos distintas técnicas para manejar nuestras finanzas personales, consejos para ahorrar mejor, gastar con medida e invertir utilizando cuatro categorías. El objetivo es brindarle a las personas la visión de que para crear riqueza es más importante la administración de nuestros recursos, que las cantidades.

Aprende a Emprender

De 2 Horas a 4 Horas

En este curso vemos los principios para comenzar un negocio. Entramos a temáticas de cómo afrontar el fracaso, cómo colocarse metas y darles seguimiento, así como algunos ejercicios sobre inteligencia emocional y planeación a corto, mediano y largo plazo. El objetivo del curso es brindar las herramientas fundamentales que un emprendedor necesita para seguir su camino hasta el éxito empresarial.

Dinero en tu Bolsa

De 2 Horas a 4 Horas

Este curso busca presentar los principios de mi libro "Nadie Sabe Cómo Invertir" para el manejo de finanzas personales, empresariales e inversiones. Se ven temas como la administración de los ingresos, manejo de ahorro, lectura de indicadores como la inflación, opciones de inversión, utilización de deudas, entre otros. También se realizan ejercicios prácticos y dinámicas grupales para encontrar los gastos necesarios de cada uno de los asistentes, para así mejorar el manejo de su dinero. El objetivo es brindar las herramientas necesarias para el mejor manejo de las finanzas personales e incluso de las finanzas empresariales.

Relaciones de Negocios

De 2 Horas a 4 Horas

En este curso en particular nos concentramos en el tema de Ventas y Negociaciones. Vemos algunos temas para el manejo de relaciones profesionales, cómo generar una mayor empatía, técnicas de ventas y cierres, así como de negociación y lectura de emociones. El objetivo de este curso es brindar una base sólida sobre técnicas de ventas y negociación.

Tu Proyecto en Marcha

De 2 Horas a 4 Horas

En este curso vemos el funcionamiento y cómo aplicar el "Lienzo de Modelo de Negocios" o "Business Model Canvas". Vemos cada uno de los elementos de este lienzo, así como se realizan dinámicas prácticas para ir llenando cada uno de sus espacios, con ejemplos y seguimiento. Al final del curso el objetivo es haber llenado uno lienzo en su totalidad de algún negocio o proyecto que el asistente tome en consideración.

Planea tu Negocio

De 2 Horas a 4 Horas

Este curso tiene como objetivo la comprensión de cada uno de los ocho capítulos de un plan de negocios, además de su resumen ejecutivo. Utilizando ejemplos de distintos tipos de negocio, el objetivo es brindar una idea clara al asistente de los puntos a tomar en consideración al momento de la realización de cada sección.

Fondos y Recursos a tu Alcance

De 2 Horas a 4 Horas

Este curso tiene como objetivo brindar el conocimiento al escucha sobre distintas opciones existentes para financiar su proyecto de inversión, ya sean tanto privadas como públicas.

Tu Negocio Paso a Paso

De 2 Horas a 4 Horas

El objetivo de este curso es brindar al escucha herramientas de planeación estratégica y gestión de proyectos sin la utilización de términos oficiales, si no simplemente con una terminología común. Ya sea para la proyección de ventas y resultados en un futuro, cuantificar el esfuerzo necesario para alcanzar una meta empresarial, o simplemente el orden de los objetivos, este curso brinda distintas herramientas para facilitar este objetivo.

Psicología de Ventas

Flexible

Este es un curso centrado en distintos aspectos de ventas. Se conforma de 5 módulos de 4 horas cada uno, por lo que en su totalidad serían 20 horas. Se encuentra dividido en 5 módulos debido a que en cada uno de ellos se abordan temas diferentes. En el curso se maneja una técnica avanzada de empatía, basada en el modelo del Eneagrama de las Personalidades, en donde la primera parte de cada uno de cursos cuenta con distintas temáticas sobre este modelo. La segunda parte de cada curso se tocan temáticas cómo Técnicas Discursivas, Creación de Guiones, Proyección y Cuantificación de Ventas y Resultados, Negociación, Ampliación de nuestra

Red de Influencia, así como el Manejo de Organización de Ventas. Dependiendo a las necesidades del cliente, este curso se puede ser adaptado.

Experiencias

CoFundador

Trading ToolSet Inc.

2017 - Actual

CoFundador

Equity. Igualdad y Rentabilidad Organizacional.

2019 - Actual

Chief Financial Officer

Hive México

2017 - Actual

Senior Risk Consultant

Denouer.

2017 - Actual

CoFundador

DoNation

2017 - Actual

CoFundador/Conferencista

CNK Coaching Network.

2014 - 2020

Franquiciatario

ChemDry EcoClean

2008 - 2012

Consultor de Ventas

Leone Srl. (Ravena, Italia)

2009 - 2010

Estudios

Certificación en la Teoría del Heptagrama

Colegio de Consultores y Comunicadores de Semiología de la Vida Cotidiana

2018

Fundamentos y Perspectivas en una Cultura de la Unidad, con especialidad en Economía.

Istituto Universitario Sophia (Italia)

2011

Ingeniería en Sistemas Electrónicos

ITESM

2004

Especialidad en Negocios

Sophia University (Japón)

2003

Libros

Nadie Sabe Cómo Invertir

El libro trata sobre el manejo de nuestras finanzas personales, empresariales, así como de brindar técnicas para facilitar y comprender mejor nuestras inversiones. Es un modelo que ha sido desarrollado y probado a lo largo de más de 8 años, con personas de distintos países y diferentes clases sociales. El objetivo principal es brindar al lector una forma fácil, rápida y aplicable en su día a día, para manejar mejor sus finanzas, las de su empresa, y sus inversiones.

Artículos

¿Que precio tiene tu tiempo?

Generalmente, al menos una tercera parte de nuestro día a día es dedicada a cuestiones laborales. Alguna vez te has preguntado ¿qué precio tiene tu tiempo?

https://www.linkedin.com/pulse/qué-precio-tiene-tu-tiempo-carlos-l-lizarraga/

¿Qué tan conscientes son tus gastos?

Muchas veces compramos algo porque creemos que lo merecemos pero, ¿realmente es nuestra decisión?, o ¿existe algo que influye en nuestras decisiones al gastar?

https://www.linkedin.com/pulse/qu%25C3%25A9-tan-conscientes-son-tus-gastos-carlos-l-lizarraga/

Planea como una Empresa

Una prioridad de las empresas es minimizar sus gastos y maximizar sus utilidades. Y en tus finanzas personales, ¿cuáles son tus prioridades? ¡ Planea como una Empresa !

https://www.linkedin.com/pulse/planea-como-una-empresa-carlos-l-lizarraga%2F/

¿Es mejor ser Empresario o ser Empleado?

La libertad financiera y la disponibilidad de tiempo libre que conlleva el ser Empresario suele ser muy valorada en nuestra sociedad actual. ¿Pero es realmente mejor ser Empresario que ser Empleado?

https://www.linkedin.com/pulse/es-mejor-ser-empresario-o-empleado-carlos-l-lizarraga/

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/carlos-lizarraga