

4.9

Comentarios (25)

AGUSTIN MONROY ACOSTA

Guadalajara, México

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista | Consultor

País de residencia: México

Nacionalidad: México

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Inteligencia Emocional, Motivación y Superación Personal, Planeación Estratégica, Excelencia en el Servicio, Gestión del Talento, Trabajo en Equipo, Manejo de Conflictos, Desarrollo de Vendedores, Desarrollo Gerencial.

Descripción del perfil

Desde 1990 soy socio de la empresa Monroy Asesores y a partir del 2008 Director General. Soy fundador en 2018 del Coloquio anual de Consultoría & Talento. Mis preferencias y competencias están en temas de liderazgo, modelos de estrategia de negocio, excelencia en el servicio, desarrollo directivo, desarrollo del talento y especialmente motivación. Soy autor del libro "Anécdotas y Reflexiones para Directivos", he sido conferencista y panelista en diversos congresos y convenciones a nivel nacional. Los clientes y amigos me reconocen por el aspecto emocional de mis ponencias y enfoque práctico.

Conferencias, Cursos o Talleres

La vida, es un paseo

De 1 Hora a 2 Horas

Conferencia magistral motivacional, sobre los retos que implica la vida, desde los temas familiares y laborales hasta los sociales, y como es que teniendo una visión clara de uno mismo y de nuestro contexto podemos generar valor a diversas personas y organizaciones, y el éxito siempre viene como una consecuencia.

Nuevas tendencias y sistemas en la comercialización.

4 Horas o más

Curso taller para el equipo comercial de la prestigiada empresa Sabro Pollo, líder en la producción y comercialización avicola nacional. Se compartieron y desarrollaron competencias innovadoras en los procesos comerciales y de liderazgo.

Planeación estratégica 2020

4 Horas o más

Sesión de planeación estratégica con el equipo directivo y gerencial de la empresa Rycandy, lideres en la producción y comercialización de caramelo y malvavisco a nivel nacional. Metodologías utilizadas: PESTEL Análisis fuerzas de Porter. Diagnóstico Situacional. Mapa estratégico BSC.

Conferencia motivacional para mejora de la productividad, bienestar y crecimiento personal.

De 1 Hora a 2 Horas

Exposición de alto impacto, con apoyos visuales para sensibilizar y generar cambios positivos en la gente, en favor del bienestar organizacional, de la productividad y crecimiento personal. Especialmente para convenciones y congresos.

Nuevas metodologías para retroalimentar el desempeño y favorecer el potencial profesional.

Sin especificar

Taller que está enfocado en la metodología de las 9 cajas y la gestión del talento, por medio de los cuales se pueden generar planes de desarrollo muy efectivos, alineados a las estrategias del negocio y los intereses de las personas.

Coaching Ejecutivo

Flexible

Metodologías de aprendizaje basada en el autoconocimiento y reenfoque de las perspectivas personales y profesionales, acompañada de un plan de mejora basado en el desarrollo de ciertas competencias específicas y cambio de conductas productivos.

Desarrollo de competencias para vendedores.

4 Horas o más

Curso taller enfocado al desarrollo de competencias comerciales, así como a utilizar algunas herramientas que faciliten la ejecución y mejora de resultados de ventas y servicio al cliente.

Estrategia del Oceano Azul, rompiendo paradigmas estratégicos.

De 1 Hora a 2 Horas

conferencia con reflexiones y aprendizajes sobre la innovación empresarial y la disrupción en procesos de planeación estratégica en las organizaciones. Impartida en congreso de Administración de Empresas y Mercadotecnia UNEDEL.

El cambio, la única constante en el progreso organizacional y personal.

Menos de 1 Hora

Conferencia de alto impacto sobre la importancia de entender y adaptarnos a los cambios, tanto en la vida personal como profesional, y cómo diseñar un plan para implementarlo sin barreras tan complejas. Impartida en procesos de implementación de nuevos procesos como 5 eses.

Coloquio de consultoría 2019 y 2020

4 Horas o más

Moderador y fundador, reunión de expertos en temas de alto impacto empresarial, con acuerdos sobre las innovaciones y mejores prácticas al respecto.

Seminario de desarrollo gerencial John Deere Distribuidoras.

4 Horas o más

Programa de desarrollo de competencias profesionales para el equipo gerencial de las distribuidoras de John Deere en La Barca y Arandas, Jalisco. Integración y mantenimiento de equipos de alto desempeño. Finanzas básicas y creación de valor. Pleneación y administración estratégica. Previsión y manejo de conflictos. Presentación efectivas y expresión pública.

Diseñando y estableciendo indicadores de desempeño estratégicos.

4 Horas o más

Taller en donde se establecen objetivos e indicadores de desempeño funcionales que permitan asegurar una ejecución productiva, rentable y estratégica a la organización.

Sesión de Planeación Estratégica con el modelo Balanced Scorecard.

4 Horas o más

Ejercicio con el equipo directivo para analizar el entorno, analizar el comportamiento organizacional, diseñar el mapa estratégico, la promesa de valor y factores diferenciales, así como las principales estrategias de crecimiento y/o consolidación, además de los objetivos claves institucionales.

Trabajo colaborativo y alto desempeño, la ventaja competitiva que todos quieren.

4 Horas o más

Conferencia y taller en donde se desarrollan competencias y comportamientos que impulsen la colaboración en la cadena de valor, reduciendo desperdicios de todo tipo, alineados a las estrategias y cuidando el bienestar del equipo. En la foto, para la empresa TRT Refrigerados, empresa líder en el servicio de transporte especializado.

Cultura Organizacional y Efectividad Estratégica 2025.

De 1 Hora a 2 Horas

Platica que hace reflexión y énfasis en los comportamientos que pueden ayudar a que las iniciativas estratégicas de la organización se logren de forma productiva. Motivacional, de enfoque y participativa. 2 horas.

Estilo de mando y efectividad Gerencial PI Factor 2025.

De 2 Horas a 4 Horas

Curso taller en el cual se analizan los principales estilos de mando y cómo es la curva de aprendizaje gerencial, así como el tipo de comportamiento que facilita que el equipo (bienestar) y los resultados (efectividad) logren un equilibrio adecuado.

Experiencias

Socio Director General

Monroy Asesores, SC

2000 - Actual

Fundador

Coloquio de Consultoria

2018 - Actual

Facilitador / profesor invitado de maestrías y postgrados, reconocimiento a la excelencia docente 2019.

Instituto de Especialización para Ejecutivos.

2015 - Actual

Gerente de Desarrollo de Negocios Internacionales

Wall & Facade Technologies

2007 - 2009

Gerente de Administración de Ventas y Experiencia del Cliente

Grupo Interlub

2000 - 2006

Estudios

Licenciatura en Administración de Empresas

Universidad Autónoma de Guadalajara

1993

Libros

Anécdotas y Reflexiones de Consultoría para Empresarios.
Compendio de experiencias de consultoría, en donde se narran de forma breve algunos de los errores y aciertos más comúnes en la gestión gerencial y directiva, así como las sugerencias para lograr cambios y desarrollo productivo.

Artículos

Directivos y Fijación de Objetivos.

Un caso en el cual un empresario contrato a 2 ejecutivos que venían de grandes corporativos, y el problema al que se enfrentaron al tener que definir objetivos de desempeño.

https://drive.google.com/file/d/1VzMwTNuYYnl2yrEfL2f_8gKJ9uOBm57O/view?usp=sharing

El buen vendedor no es administrador, será correcto?
Muchas personas afirman que un buen vendedor no tiene habilidades de administrador, que su fortaleza el la negociación, la influencia, la búsqueda de ingresos. Sin embargo, en la realidad los vendedores excelentes son muy buenos administradores.

https://mentesalacarta.s3.amazonaws.com/articulos/agustin-monroy-acosta-articulo-el-buen-vendedor-no-es-administrador-sera-correcto?-3666.pdf

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/agustin-monroy