

4.3

Comentarios (4)

Ariel Valero Cruz - AVC

Zapopan, México

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: México

Nacionalidad: México

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Negociación Estratégica WinWin, Administración de Almacenes, Administrar y Controlar Stock, Compras y Abastecimientos, Cadena de Suministro, Planeación y Gestión Estratégica, Compras de MRO's (indirectos), Reducción y Ahorros en Compras, Comunicación y Coaching Gerencial, Visión Compartida Integració, Visión Compartida Integración, TeamBuilding + TeamBuilding 3D, Buenas prácticas enseñanza online.

Descripción del perfil

Coach y Facilitador Internacional en Gestión Estratégica, ayudo a alinear a las Organizaciones y su Cadena de Valor para trabajar con Acción y Visión en Coordinación. Fomento el trabajo colaborativo con alta participación, con sinergia (directivos - personal – organización) donde todos aportan y crecen como cuerpo con visión compartida como Coach Certificado de Negocios, Ejecutivo y de Vida. Facilito Cursos de Formación con metodologías (algunas de mí creación) y soluciones integrales diseñadas con alto enfoque a la acción y una implementación alineada al pensamiento estratégico del negocio. Con más de 21 años de experiencia, atiendo MiPyMEs en el mercado hispano, con: - Asesoría, Consultoría y Coaching (personal, profesional y empresarial) - Soluciones en Tutorías, Cursos, Talleres y Diplomados de Formación. por medio de metodologías y servicios que he creado para que juntos y enfocados en lo que hay que hacer se logre mas, alineados e integrados como equipo.

Conferencias, Cursos o Talleres

Administración de la Cadena de Suministros y Compras Estratégicas

Flexible

Puede impartirse como Curso particular, Programa Modular (4 ó 5 cursos) y Diplomado Contenido Diplomado completo: 1. Principios de Negocio para Compras Estratégicas 2. Buyer Planner y las Herramientas para Optimizar la Planeacio?n y Administracio?n de Inventarios 3. Te?cnicas de Seleccio?n y Evaluacio?n de Proveedores 4. Co?mo disen?ar un Plan de Desarrollo Estrate?gico y Certificacio?n de Proveedores 5. Taller de Negociacio?n

Ganar – Ganar 6. Taller de Comunicación y Coaching Gerencial 7. Taller Integración y Visión Compartida

Formación Integral en Habilidades Gerenciales y Liderazgo

Flexible

Este taller ayuda a la transformación efectiva del desempeño profesional para desarrollar habilidades y competencias para generar resultados de impacto, tanto tuyos como de tu equipo. FORMACIÓN INTEGRAL @ 2 modalidades 1: EN LÍNEA. Utiliza al máximo tu tiempo y haz de las circunstancias actuales una gran oportunidad Individual @ HomeOffice (DESCUENTO para +2 personas). 2: PRESENCIAL. Benefíciate del aprendizaje e

integración en tiempo real Taller @ empresa (Aprovecha el DESCUENTO por reserva anticipada) Combinación de 3 factores: Curso de Formación + Seguimiento + Acompañamiento

Programa de Formación al personal de Bodegas, Almacenes y Contadores Cíclicos

Flexible

Puede impartirse como Curso Particular, Programa Modular o Diplomado., Contenido Programa Modular: 1. Administración Competitiva de Almacenes e Inventarios 2. Planeación de la Demanda y Administración de Inventarios (Herramientas para Optimizar la Planeacio?n y Administracio?n de Inventarios) 3. Cómo comenzar a eliminar el inventario físico (Los 9 Pasos para el Control de Inventarios usando el Conteo Cíclico), con opción a

impartirse para recibir la acreditación en la Metodología AVC para la Exactitud de Inventarios.

Cuando ser Jefe No Basta

Menos de 1 Hora

El planteamiento se sustenta en la necesidad de evolucionar de una dirección (gerencia) operativa a una que desarrolle a los colaboradores. El primer punto aborda el contexto de la planeación y la gestión estratégica desde la propuesta de valor que ha de ofrecerse al mercado y mantenerse día a día. Se continua con el desarrollo de la jefatura tradicional, pasando por el liderazgo, llegando al ejercicio de una gerencia que identifique y potencie el talento de su equipo. La tercer parte señala la ruta, los pasos y las posibilidades para adquirir y desarrollar las habilidades y competencias para que el directivo. Se concluye con los beneficios tanto en lo individual (para

gerentes o dueños), para los colaboradores así como en los resultados de un negocio que se desea reinventarse.

Más allá del Regateo (Negociación Estratégica Ganar - Ganar)

Flexible

Principios del Método Harvard, con pautas para generar una excelente negociación.

Experiencias

Fundador, Asesor, Consultor, Coach y Conferencista Internacional

Ariel Valero Cruz - AVC

1999 - Actual

Socio Fundador, Director General

ET&C (Education, Training and Consulting)

2000 - Actual

Asesor / Gobierno Corporativo

ACEC / METACONTABLE

2016 - 2018

Estudios

Diplomado en Alta Dirección y Liderazgo Estratégico

UNADE

2019

Coach Internacional de Negocios

ICF

2018

Coach Internacional de Vida

Impel & AMCO

2018

Master en PNL

Empowered Leader Institute

2017

Coach Internacional Ejecutivo

ICC

2016

MBA

UTEL

2016

Libros

Navegar con Propósito

En nuestro interior está el deseo de lograr algo, incluso trascender. Se dice fácil, pero no no les. Tanto en la vida como en los negocios es importante contar con herramientas y técnicas que nos permitan llegar a buen puerto, sin naufragar en el intento. No basta saber, hay que hacer, saber hacer y tener la disposición de hacer lo necesario para cumplir la meta propuesta.

Artículos

Logística Internacional, con la camiseta puesta

Ariel Valero Cruz entrevistado en...

Ariel Valero Cruz, Reconocimientos

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/ariel-valero