

0.0

Comentarios (0)

Luis Eduardo Perez Mata

Cuernavaca, México
Conferencista | Capacitador | Coach | Moderador | Panelista

País de residencia: México

Nacionalidad: México

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Cobranza, Crédito, Habilidades del Emprendedor, Resiliencia, Gestión de Resultados, Como alcanzar tus metas, Liderazgo Situacional, Coaching, Habilidades Directivas, Balance, Team Buliding, Motivación de Equipos.

Descripción del perfil

Luis Eduardo, es un reconocido líder de negocios y coach especializado en el entorno financiero particularmente en los segmentos de innovación financeira, crédito y cobranza, ha desarrollado su carrera como empresario desde los 20 años, recorriendo todas las etapas que implican el camino del emprendedor hasta alcanzar un resultado sostenido y firme, haciéndose un nombre en la industria financiera internacional a través de ICM. Mas allá de su carrera como empresario, es un destacado Coach que se especializa en el trabajo con profesionales que buscan desafiar sus límites e iniciar el camino de su propio crecimiento armonizando la vida ejecutiva con el desarrollo humano. Su mensaje se ha difundido a miles de personas en los 5 continentes combinando su perspectiva del mundo ejecutivo con el desarrollo personal. Hoy Luis Eduardo vive en México, junto con su familia, disfrutando del estilo de vida que ha diseñado

Conferencias, Cursos o Talleres

PHM - Las claves para Lograr tus Metas

De 1 Hora a 2 Horas

¿Por qué algunas personas logran lo que se proponen y otras no? ¿Qué hace diferente a la gente que logra su propósito de vida? ¿Cómo puedes empezar desde el punto en que te encuentras para lograr los mejores resultados? En esta conferencia podrás encarar frente a frente a tu principal limitante, el miedo a tu propia grandeza y encontrar las herramientas prácticas que te permitirán primero comprender y después superar las limitaciones que éste genera.

¿Cuál es tu Motivo?

De 1 Hora a 2 Horas

Motivar no es simplemente exaltar el ánimo, lograr una verdadera motivación implica encontrar las razones por las que el equipo verdaderamente estaría en disposición para alcanzar un resultado y ver en él involucradas sus propias metas. El entorno profesional está lleno de retos y requieren un espíritu renovado e innovador que permita aligerar los embates de la rutina y el estrés que el día a día originan. Esta conferencia proporciona las claves para lograr contar con un equipo de trabajo motivado y plenamente orientado a lograr los mejores resultados.

Habilidades del Emprendedor

Sin especificar

En un mundo tan competitivo como el actual, entender las habilidades y características de los emprendedores exitosos, te ayuda a mejorar tu propio enfoque. Este conocimiento te sirve como guía de las áreas que debes mejorar y así incrementar tus propias oportunidades de éxito. Quizá los dos componentes mas importantes para ser un emprendedor son el conocimiento y la iniciativa, sin embargo en el mundo real, la mayoría de nosotros maneja su negocio más con iniciativa que con conocimientos por esto la preparación se vuelve una necesidad para poder garantizar el éxito en el largo plazo. En esta conferencia te comparto mis aprendizajes a lo largo de más de 20 años como empresario explorando negocios e iniciativas en 4 continentes, resumidas en las habilidades más importantes que debes cultivar para tener éxito en tu negocio.

Saber, Poder y Querer las Claves para una Equipo de Alto Rendimiento

De 1 Hora a 2 Horas

¿Qué es lo que hace que un equipo logre resultados consistentes? No es solo el conocimiento, pues este solo les habilita para tener información. No son solo los procesos y la infraestructura pues esto únicamente les indica el cómo hacerlo. En esta conferencia revelamos las tres claves que hacen que un equipo logré resultados de forma consistente adoptando una cultura centrada en el equilibrio, la felicidad y el desempeño al máximo nivel. Tu oferta personal de valor A través de esta conferencia podrás identificar con claridad cuáles son los elementos que incrementan tu oferta de valor personal en un entorno tan competitivo como el que vivimos. A partir de este conocimiento podrás encontrar maneras adecuadas para mejorar tu perfil cambiando aquello que debe ser cambiado y aprovechando lo que ya tienes a tu favor para lograr posicionarte cada vez mas mientras incrementas tu poder y carisma personal.

El poder de Elegir

De 1 Hora a 2 Horas

En ocasiones vivimos como si no tuviéramos opciones, como una visión determinista de los acontecimientos de nuestra vida, asumimos que como no es posible modificar el pasado, tenemos que lidiar con sus consecuencias en el presente y de esa forma ver afectado nuestro futuro, a veces incluso ni siquiera nos percatamos de ello. El pasado existe en nuestro presente a partir de la manera en que lo interpretamos, son historias que nos contamos sobre lo que interpretamos, por eso el poder de cambiar su significado nos abre nuevas posibilidades. En esta conferencia te presento un enfoque diferente a partir de una serie de historias de vida y como el generar nuevos significados permite abrir otras posibilidades.

Cobranza 3.0 – La Experiencia del Cliente

De 1 Hora a 2 Horas

Esta presentación se enfoca a mostrar las tendencias de mayor impacto en el entorno financiero, comercial, desarrollo humano Y tecnología a fin de determinar su influencia en el futuro de la cobranza y los cambios que habrá que implementar a fin de estar preparados para esta nueva era.

Construcción y Desarrollo de Estrategias de Cobranza de Alto Impacto

De 1 Hora a 2 Horas

Tanto la construcción como el de desarrollo las estrategias para mejorar el resultado se mantienen en constante y permanente dinamismo, el enfoque adecuado depende de múltiples factores como la estacionalidad, el producto, los nuevos lanzamientos, pero sobre todo la estrategia global del negocio, por lo que conocer las variables clave sobre las que se lleva a cabo el diseño de una estrategia es fundamental.

Negociación Asertiva – La Cobranza con Enfoque al Cliente

De 1 Hora a 2 Horas

El entorno ha cambiado, los factores que distinguen a un institución de otra se limitan cada vez mas al servicio que se define por la calidad de las interacciones que el cliente tiene con la institución, la cobranza sin duda es una herramienta clave en esta interacción por lo que en esta conferencia presentamos un modelo integral que permita que su equipo de cobranza se oriente por completo a lograr el resultado al tiempo que potencializa la relación con los clientes y la imagen de la institución.

Una nueva visión del crédito y la cobranza

De 1 Hora a 2 Horas

A veces ignoradas otras malinterpretadas, las cuentas por cobrar en una empresa constituyen el activo de mayor relevancia en sus estados financieros, después de caja y bancos son el de mayor disponibilidad. En promedio más del 80 % de las ventas de una empresa se generan a través del crédito por lo que es una herramienta fundamental para mantener a los clientes comprando y pagando. No obstante, lo anterior durante años el potencial real para generar utilidades que está oculto detrás del crédito ha sido poco aprovechado. En esta conferencia te presentamos esta perspectiva con alcances que pueden revolucionar la forma en que tu empresa aprovecha el crédito que otorga a sus clientes.

Taller de Mejores Prácticas

De 2 Horas a 4 Horas

En esta sesión, usaremos una metodología especializada para que la audiencia contribuya con la integración de un manual de mejores prácticas enfocadas de manera específica a los desafíos de su segmento, sea este crédito, administración o recuperación de cartera. Al concluir el taller logrará identificar las mejores prácticas sectoriales y como estas le ayudan a obtener los mejores resultados. El documento resultante permitirá que los participantes se lleven no solo el conocimiento del ponente sino además la suma del conocimiento acumulado proveniente de la experiencia profesional de todo el grupo.

Experiencias

Presidente

ICM Consultoría y Capacitación Integral, S.C.

2002 - Actual

Presidente

Crevolution

2017 - Actual

Fundador

World Credit Congress & Exhibition

2007 - Actual

Consejero Independiente

Diversas empress privadas en América Latina

2015 - Actual

Presidente

Revista Ciclo de Riesgo México

2016 - 2017

Managing Director

Profit Centered Credit Group

2009 - 2014

Profit Partner for Latinamerica

The Profit Inner Circle

2005 - 2009

Libros

The Best Kept Profit Secret

El libro se refiere al Departamento de Crédito que contiene numerosas bombas mentales que desafiarán el pensamiento convencional sobre la gestión del crédito. Puedo visualizar a algunas personas de crédito conservadoras leyendo este libro con el pelo erizado. La actual crisis del crédito económico mundial, al menos, nos ha brindado la oportunidad de cuestionar y reevaluar el crédito desde todos sus ángulos. De hecho, como profesionales del crédito, tenemos una contribución única que ofrecer. Hemos luchado durante muchos años para incluir el crédito en la agenda; Ahora tenemos un escenario. Se necesitan ideas y soluciones imaginativas. Este libro se expone en este camino. El libro tiene cinco autores ("tres estadounidenses, un mexicano y un irlandés"). El editor es Simon Groves de Atradius. En su introducción, el editor describe a los autores como un equipo formidable ... "entre ellos han creado una biblia comercial invaluable que es ... autoritativa, intelectualmente estimulante y muy accesible". Los autores, tal como lo presentó el editor, son nuestro propio Declan Flood "que desafía la sabiduría convencional cada vez que levanta su cabeza pomposa", Abe WalkingBear Sanchez (quien es bien conocido por muchos miembros del IICM) Luis Eduardo Pérez, Davy Tyburski y Greg Jerralds Los

autores componen el Profit InnerCircle, LLC.

Artículos

De objetivos y metas

Debido a mi trabajo como coach debo enfocarme de manera frecuente en la determinación de metas y validar que estas sean efectivamente alcanzadas por mis clientes en un periodo de tiempo razonable sin embargo, a

medida que pasa el tiempo confirmo cada vez mas que el primer problema a resolver y a menudo el mas relevante con relación a esto consiste en la incapacidad de identificar con claridad lo que una meta es.

Validando Objetivos

Para validar la viabilidad de un objetivo es necesario que éste pase por un filtro de tres dimensiones, la primera de ellas es la de la posibilidad y se refiere a cuestionarnos si lo que me estoy planteando es verdaderamente posible en el tiempo establecido, para lo cual será necesario aplicarnos preguntas como estas: ¿Lo que me estoy planteando es alcanzable en el tiempo establecido? ¿Existen referencias directas o indirectas que lo validen?

¿Físicamente es alcanzable? ¿Está en mi control?

Plan de acción

Definir objetivos y validar su viabilidad son sin duda los primeros peldaños de la escalera que nos conduce a lograr las cosas que nos proponemos, pero faltan aún por recorrer una serie de escalones para alcanzar lo que

buscamos.

De que están hechos los logros

Algunos podrían decir que de esfuerzo y de constancia, otros quizá de talento y perseverancia, unos mas dirían que de sueños y motivación, difícil cuál de estos elementos es mas relevante, lo cierto es que todos los

componentes suman y son recursos que puedes ir necesitando a la hora de embarcarte con rumbo a un destino diseñado para tu futuro.

Paradigmas y creencias

Los paradigmas son modelos mentales que determinan, por así decirlo, la forma en que vemos, entendemos y nos plantamos ante la vida, con base en ellos interpretamos el entorno, configuramos nuestras acciones, nos

comunicamos y relacionamos con los demás, por lo tanto, tienen sin duda un impacto determinante en la forma en que vivimos.

La economía del conocimiento

Hace algunas décadas, el conocimiento, la productividad, la educación y la tecnología no eran considerados como los principales determinantes del crecimiento económico, sino que se creía que la razón principal detrás de la expansión económica de los países era la acumulación de factores productivos como capital y trabajo, por ello, gran parte de las recomendaciones en materia de desarrollo se enfocaban en invertir en activos físicos y bienes tangibles como maquinaria, equipo e infraestructura, porque se reconocía que en la generación de riqueza el hecho de reemplazar o hacer más fácil el trabajo humano, era suficiente para incrementar la productividad; sin embargo, los profundos cambios económicos que se han dado en la forma de generar valor agregado en los años recientes, han puesto en claro que es el conocimiento aplicado a la producción el elemento central para

aumentar la productividad, la competitividad y el ingreso de un país.

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/luis-eduardo-perez