

0.0

Comentarios (0)

Tony Moreno

Monterrey, México

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente

País de residencia: México

Nacionalidad: México

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

LIDERAZGO Y EMPRENDIMIENTO, TRABAJO EN EQUIPO, COMUNICACION EFECTIVA, EMPODERAMIENTO, AUTOESTIMA, DESARROLLO PERSONAL, VALORES EN LA FAMILIA, LIDERAZGO JUVENIL, HABILIDADES BLANDAS, NEGOCIACION, GESTION DEL TIEMPO, ADAPTACION AL CAMBIO, COACHING DE VIDA, BUSINESS COACHING, ACTITUD POSITIVA, EDUCACON DE LOS HIJOS, LIDERAZGO PARA PADRES, RESOLUCION DE CONFLICTOS, INCLUSION Y SENTIDO DE VIDA, TEAM BUILDING, FELICIDAD LABORAL, VENTAS Y SERVICIO AL CLIENTE, INTELIGENCIA EMOCIONAL Y MOTIVACION.

Descripción del perfil

Como Conferencista, Capacitador y Coach mi Misión es clara y variada: desarrollar tu potencial, lograr tus metas, superar obstáculos, dar un nuevo rumbo a tu vida. En tu proceso de aprendizaje mi finalidad es cubrir el vacío que existe entre tu situación actual y la que deseas: propiciar y acelerar el avance hacia tus metas, bajo la premisa de que todos tenemos las el potencial y las respuestas dentro de nosotros mismos. Simplemente les ayudo a que afloren. Cuento con 30 años de experiencia en el area de Desarrollo Humano, amo lo que hago y soy un apasionado de ello.

Conferencias, Cursos o Talleres

LIDERAZGO EFECTIVO Y PRODUCTIVO

4 Horas o más

OBJETIVO: El participante • Conocerá y aplicará habilidades personales que le permitan establecer y mantener relaciones interpersonales y laborales más efectivas y constructivas. • Obtendrá herramientas para ejercer un liderazgo efectivo y para comprometer e inspirar a sus colaboradores. • Llevará a su equipo de trabajo a un mejor rendimiento; enfocado a la vez en el cumplimiento de objetivos y en el mantenimiento humano, y con ello en el logro de resultados. • Desarrollará competencias que le permitan incrementar su eficiencia en el trabajo y la de su equipo.

COACHING PARA MANDOS INTERMEDIOS

Flexible

OBJETIVO: • Que los participantes desarrollen los conocimientos, habilidades y actitudes necesarias para la dirección eficaz de personas y equipos de trabajo. • Enfatizar la importancia de un liderazgo abierto y participativo para la mejora del rendimiento laboral y la optimización de los RR. HH. en las organizaciones. • Desarrollar la conciencia y la responsabilidad de los participantes para orientar la gestión al desarrollo de los colaboradores, para mejorar su cooperación y disminuir la disidencia interna y el conflicto. • Desarrollar los aspectos emocionales del comportamiento orientado al ejercicio del liderazgo con enfoque coaching. • Reforzar la dimensión directiva de los participantes. Dirigido a: Directivos de empresas, organizaciones e instituciones, profesionales de todos los sectores que quieren mejorar sus competencias directivas, titulados universitarios y estudiantes que deseen completar su

EL VALOR DE SERVIR

4 Horas o más

OBJETIVO: El participante aprenderá a • Reconocer las exigencias del mercado actual y porqué la calidad en la atención y en el servicio al cliente, es una vital necesidad para que las organizaciones modernas sean exitosas. • Definir el concepto actual de servicio con base en el esquema cliente-proveedor y así dirigir su trabajo a la total satisfacción de las necesidades del cliente o usuario. • Identificar los ajustes de actitud y los valores humanos que deben desarrollar para ofrecer una cálida atención y fascinar a sus clientes. • Aplicar las técnicas y métodos más recurrentes para atender y servir con calidad a los diferentes tipos de clientes. • Establecer soluciones y propuestas para conseguir la satisfacción del cliente.

COMPROMISO Y ADAPTACIÓN AL CAMBIO

4 Horas o más

OBJETIVO: El participante aprenderá a Analizar el modelo de comportamiento con compromiso, los factores que influyen en su desarrollo y su impacto positivo sobre los equipos de trabajo y sus resultados. Considerar la importancia de mejorar la capacidad de escucha y comunicación con colaboradores/clientes internos y clientes externos para fomentar el compromiso en el logro de objetivos. Practicar y reconocer la empatía

SERVICIO AL CLIENTE LA CLAVE DEL EXITO

4 Horas o más

OBJETIVO: El participante aprenderá que Los clientes solo le comprarán a quienes los traten con amabilidad o les demuestren que los valoran, aún cuando su producto sea de menor calidad que los de la competencia, y se abstendrán de comprarle a quienes los traten con tosquedad o indiferencia, o dejarán de comprarle para irse a la competencia aún cuando hayan sido sus clientes por años. Muchos empresarios son conscientes de la importancia de brindar un buen servicio al cliente, pero a pesar de ello no lo ponen en práctica, ya sea por dejadez o simplemente porque no saben cómo hacerlo.

COMO HABLAR COMO UN PROFESIONAL EN PUBLICO

Flexible

OBJETIVO: Al finalizar el curso, el participante aprenderá que Para lograr el éxito y alcanzar nuestras metas, es imprescindible tener LA CAPACIDAD DE TRANSMITIR Y VENDER UNA IDEA de manera efectiva y contundente. Este curso de comunicación es el MÁS COMPLETO Y PRÁCTICO que dejó atrás al ya obsoleto curso de oratoria. En este curso trabajamos a fondo técnicas que te proporcionan ese empaque del comunicador actual y de éxito, aquel que logra dominar las CUATRO vías de COMUNICACIÓN…oral, escrita, emotiva e intelectual.

EL IMPETU DEL EMPRENDEDOR

De 2 Horas a 4 Horas

Tres cosas fundamentales y que le sirven mucho para encontrar la motivación para emprender, cosas son: la metodología al emprender, las industrias que hay y la supervivencia en dichos ámbitos. Muchas personas tienen grandes ideas de negocios sin embargo les cuesta identificarlas como oportunidades y finalmente llevarlas a cabo, las cuestiones pueden ser muchas, sin embargo, parte principal es la falta de motivación que tienen para realizar lo que ellos desean. La falta de motivación es un factor frustrante para los emprendedores debido a que muchas veces se necesita del apoyo o de un móvil para seguir adelante en la vida y en los negocios.

TECNICAS DE VENTAS

4 Horas o más

La técnica de ventas es el COMPORTAMIENTO PERSUASOR del profesional que manipula los argumentos para producir una acción de compra por parte de otras personas. Es la maña en el manejo de estos argumentos la que determina la acción compradora. La venta, en definitiva consiste en persuadir a los demás a comprar. Todas las técnicas de venta desarrolladas presentan pasos comunes lo cual da un tronco común para definir el proceso de ventas habitual.

RELACIONES HUMANAS POSITIVAS

4 Horas o más

OBJETIVO: El participante aprenderá a • Reflexionar sobre la importancia y necesidad del cambio positivo, como un elemento indispensable para el crecimiento o desarrollo personal y de la organizacional • Identificar las características necesarias para crear y mantener relaciones humanas positivas entre los miembros de un departamento, área o equipo de trabajo. • Analizar las técnicas y métodos más recurrentes para poder integrar equipos de trabajo, armónicos, eficaces y eficientes, orientados hacia el logro de los objetivos organizacionales. • Valorar la importancia que tiene la comunicación efectiva, como un elemento indispensable para lograr relaciones humanas positivas y el trabajo en equipo. • Mejorar las relaciones interpersonales.

ANALISIS Y SOLUCION DE PROBLEMAS

Flexible

OBJETIVOS Que el participante conozca, analice y adquiera una metodología racional para identificar, analizar y solucionar problemas. Que el participante identifique sus fortalezas y debilidades en el análisis de problemas y en la toma de decisiones, particularmente en situaciones de conflicto. Que el participante analice y conozca un conjunto básico de técnicas que pueden aplicarse en las diferentes etapas de un proceso eficaz en el análisis de problemas y la toma de decisiones Que el participante aplique un enfoque racional de análisis de problemas y toma de decisiones en el desempeño cotidiano de su trabajo.

ADMINISTRACION DEL TIEMPO

4 Horas o más

Objetivos: Desarrollar la competencia comunicativa para respetar su propio tiempo y el de los dema?s: aprender a poner li?mites de forma asertiva y ser consciente de sus posibilidades y limitaciones. Adquirir las herramientas para planear estrate?gicamente su tiempo. Distinguir lo activo, reactivo, urgente e importante. Analizar el uso de su tiempo y la forma ido?nea para establecer sus prioridades. Mejorar la efectividad de las reuniones: personales y laborales. Implementar estrategias para delegar y negociar. Dejar de posponer y tomar el control del tiempo. Gestionar de manera asertiva sus estados emocionales.

FORMACION DE EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO

Flexible

el PARTICIPANTE logrará desarrollar las siguientes competencias: 1) La escucha activa 2) La empatía 3) La delegación 4) Las juntas efectivas 5) El consenso 6) La eficiente toma de decisiones en equipo 7) El análisis y la síntesis Durante el curso se abordarán temas como los siguientes: Qué son los equipos de alto desempeño La motivación y el efecto Pigmalión Coaching en tres pasos Técnicas de manejo de grupos

ESTRATEGIAS DE NEGOCIACION PARA EMPRENDEDORES

Flexible

Objetivo general: El participante practicará las técnicas de negociación orientadas hacia una venta eficaz. Objetivos específicos: 1..- El participante conocerá la naturaleza de la negociación 2.- Desarrollará lenguaje y técnicas para negociación 3.- Aprenderá a adoptar los estados adecuados para la negociación 4.- Conocerá los modelos de negociación sobre precios, distributiva e integrativa (modelo Harvard)

LIDERAZGO E INTELIGENCIA EMOCIONAL

Flexible

OBJETIVO: 1. Conocer elementos de la inteligencia emocional (ie) y como pueden utilizarse para desempeñar una mayor eficiencia personal 2. Conocer e implementar el proceso de desarrollo incremental de la inteligencia emocional “IE”, en su organización y en su vida personal, para maximizar su nivel de productividad.

GESTION DE VENTAS Y SERVICIO AL CLIENTE

4 Horas o más

El participante aprenderá como afrontar la gestión de ventas y de servicio al cliente, a través de un proceso dinámico y motivante en diferentes sentidos.

DESTRUCTORES DEL EXITO

De 2 Horas a 4 Horas

Objetivo General: El participante aprenderá a reconocer y trabajar en las principales causas que truncan su carrera hacia el Éxito.

ROMPIENDO PARADIGMAS

De 2 Horas a 4 Horas

OBJETIVO DEL CURSO; Romper Paradigmas es el primer paso en el camino que te lleva a encontrar tu propósito de vida, este primer paso te ayudara a cambiar tu mundo y encontrar el camino que te lleva a tu propósito, a darle más significado a lo que haces y a salir de la ignorancia en la que haz vivido.

Experiencias

INSTRUCTOR DE CAPACITACION

GOBIERNO DEL ESTADO DE NUEVO LEON

2017 - Actual

DIRECTOR GENERAL

INCALI INSTITUTO DE CAPACITACIÓN Y LIDERAZGO

2015 - Actual

CAPACITADOR DE EMPRESAS

CASH ASESORES

2013 - 2014

Estudios

FACILITADOR EN EDUCACIÓN EMOCIONAL Y BIENESTAR

CENTRO DE EDUCACION EN INTELIGENCIA EMOCIONAL -CEDIE-

2019

COACH ONTOLOGICO PROFESIONAL

ICI INSTITUTO DE COACHING INTERNACIONAL

2017

INSTRUCTOR EXTERNO DE CAPACITACION

SECRETARIA DEL TRABAJO Y PREVISION SOCIAL

2017

LIFE COACH

EUROPA CAMPUS

2013

LICENCIADO EN CIENCIAS JURIDICAS

CENTRO DE ESTUDIOS UNIVERSITARIOS

1987

Artículos

DISFRUTA TU SOLEDAD

LA SOLEDAD ES VISTA POR LA SOCIEDAD COMO UNA CAACTERISTICA ANTISOCIAL DE LA PERSONA. SENTIRSE SOLO ES UNO DE LOS PELIGROS MAS EVIDENTES DEL SER HUMANO.

https://es.slideshare.net/motivaccion/revista-emprende-7-joven-2da-edicion

LA VIDA ES BELLA

La vida nos ofrece la gran y única oportunidad de sentir, ver, oír, tocar, etc., todo lo que ella nos ofrece, como el cielo, el mar, las montañas, el canto de las aves, en fin, un sinnúmero de maravillas.

https://pdfslide.net/reader/f/emprende-7-joven-edicion-mayo-de-2016

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/tony-moreno