

0.0

Comentarios (0)

Leonel Valenzuela Medina

San Luis Río Colorado, México
Conferencista | Capacitador | Coach

País de residencia: México

Nacionalidad: México

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Emprendimiento, Liderazgo y Trabajo en Equipo, Planeación Estratégica, Ventas y Negociación.

Descripción del perfil

Soy Fundador, Director y Master Coach de ELEVA Asesores, empresa que presta servicios principalmente en el Noroeste de México desde 1996. Cuento con estudios de Licenciatura en Contaduría Pública egresado de la Universidad Estatal de Sonora, México, obtuve una especialidad en Banca y Operaciones Bursátiles y una Maestría en Dirección Estratégica y Gestión de la Innovación. He cursado varios diplomados en Programación Neurolingüística, Inteligencia Emocional, Mercadotecnia y Alta Dirección. Tengo 30 años en la vida profesional, he participado tanto en el sector privado como en el público; he asumido diversas responsabilidades en distintas empresas, organismos e instituciones como: Calimax, Factor Sales de México, Cetys Universidad, Dependencias Gubernamentales Municipales, Estatales y Federales, Banco del Atlántico, Cámara Nacional de la Industria de Transformación, Empreser, Consejo de Vinculación y Pertinencia de la Universidad Tecnológica, Consejo Estatal de Vinculación Sonora, entre otros. Estoy comprometido con el aprendizaje constante y creciente, actualmente estudio la Licenciatura en Mercadotecnia Internacional, así como también me especializo en Marketing Digital y Business Dynamics. Tengo amplia experiencia en Management. Soy Visionario, Estratega y Gestor de Cambio; Experto en la integración, desarrollo y coordinación de equipos directivos; y en el Desarrollo de Mandos Medios hacia niveles gerenciales. Cuento con trayectoria profesional en áreas comerciales superior a 20 años, con probada habilidad para formar, capacitar, administrar, potenciar, dirigir y desarrollar estructuras directivas y comerciales. Con gran experiencia y know how en la elaboración de diagnósticos y en la solución de problemas, en la formulación e implementación de estrategias, en el lanzamiento de nuevos productos y en el desarrollo de nuevos negocios y mercados, con experiencias comerciales en mercados nacionales en las industrias: Alimentaria, Automotriz, de la Construcción, Electrónica y Retail. A través de mi intervención con el entrenamiento de Directores y Dueños de organizaciones, se propicia el desarrollo de un plan estratégico de las mismas, en el que se define el rumbo a seguir y una serie de estrategias, que con su ejecución traen como resultado: Estandarización de Operaciones, Optimización de Recursos y el Incremento en la Rentabilidad a través del Crecimiento de sus Empresas. Inicié y estoy al frente de varios proyectos empresariales entre los que se destacan Servicios de Consultoría y Capacitación Empresarial, Servicios de Pasaportes y Visados, Bienes Raíces, Agencia de Viajes y Marketing Digital, entre otros. Desde hace más de 24 años colaboro con las empresas más importantes de la región, desarrollando líderes y equipos de alto rendimiento, desempeñándome como Coach de Directores de empresas del Noroeste de México. He impartido capacitación a más de 9,000 miembros de organizaciones públicas y privadas, a través de 250 Cursos y Workshops, 100 Conferencias Nacionales y Asesoría Empresarial para más de 1000 empresas principalmente en el Noroeste de México con la implementación de programas de incremento en ventas, productividad y rentabilidad; con resultados muy notables. Gran cantidad de emprendedores y empresarios, reciben técnicas de Coaching, para enfocar hacia el cambio de mentalidad necesario e implementar estrategias que propicien un crecimiento exponencial en sus negocios.

Conferencias, Cursos o Talleres

Planea Acción Estratégica

Flexible

Definición de Negocio, Análisis FODA y Modelo Canvas, Fijación de objetivos estratégicos, Estrategias basadas en el cliente, Estrategias basadas en el competidor, Estrategias basadas en la empresa, Proyecto Integrador

Cómo Vender más y mejor

Flexible

Beneficios Emocionales. ID de mercado meta y afinación de oferta de valor. Precio promedio de Venta. Plan de Atracción Prospectos. Mejoramiento Conversión a Clientes. Actividades Clave Ventas. KPI

Administración de Empresas Familiares

Flexible

Propiciar que las empresas familiares alcance la estabilidad necesaria a través de la identificación de los roles que cada miembro realizará, y que con ellos se impulse el crecimiento sin conflictos.

Atracción de Colaboradores de Alto Rendimiento

Flexible

Reclutamiento Efectivo, Selección confiable, Retención de Talento, Evaluación de Desempeño, Planes de Carrera, Desarrollo de Capital Humano & Generación de Lealtad

Compras Efectivas

4 Horas o más

El Sistema Estratégico de Compras, La Negociación, Equipos de Alto Rendimiento, Indicadores Clave de Desempeño en Compras, Caso Práctico

Compras: Técnicas de Negociación

4 Horas o más

Proceso de Negociación, Planeación de la Negociación, Estrategias y Tácticas (Ofensivas, Defensivas, Engañosas), Barreras de la Comunicación, Negociación en Acción, Tácticas de Influencia, Trucos Sucios, Técnicas de Cierre.

Comunicación Eficaz y Manejo de Conflictos

4 Horas o más

Formas Comunicacion, Interpretacion de Mensajes, Ambiente Trabajo, Productividad y Motivacion, Barreras de Comunicacion, Diagnostico de Habilidades, Inteligencia Emocional. Resistencia al Cambio, Identifacion de Intereses de las partes, Enfoque en lo positivo, Negociacion 360, Casos prácticos.

Desarrollo de Habilidades Gerenciales

Flexible

Transformando la Estrategia en Resultados. Liderazgo para el Cambio y la Mejora Continua. Potenciando el Desempeño del Gerente.

Desarrollo de Supervisores Efectivos

Flexible

Supervisor y Resultados Esperados. Liderazgo. Delegación. Comunicación. Negociaciones Ganar-Ganar. Aplicación Práctica.

Finanzas para No Financieros

4 Horas o más

Aspectos clave Contabilidad Negocio. Estados Financieros básicos y su importancia. Punto Equilibrio Operativo y Financiero. Planeación Financiera. Análisis Financiero para Toma de Decisiones.

Manejo y Control de Inventarios

4 Horas o más

Importancia y funciones de Inventarios. Almacenaje y Control Físico. Registro de Inventarios, Tomas Físicas y Conteos Cíclicos. Políticas de Control. Análisis de Compras. Medidas de Control

Negociación y Manejo de Conflictos

Flexible

Tipos y Causas Conflictos. Resistencia al Cambio. Inteligencia Emocional. Formas Interacción Humana. Asertividad y Empatía. Proceso y Estilos de Negociación. Técnicas HEAT & BATNA. Casos prácticos.

Servicio a Clientes con Alto Desempeño

Flexible

Como puedo mejorar YO?. Como puede mejorar EL EQUIPO?. Servicio al Cliente con Alto Desempeño. Cómo implementar Campaña Servicio. Incremento de Ventas.

Calidad y Calidez en los Servicios de Salud

4 Horas o más

Calidad y Calidez. Clasificación de pacientes y clientes. Análisis situacional servicio. De la Satisfacción al Encantamiento. Comunicación verbal y no verbal. Manejo Objeciones. Compromisos Organizacionales.

10 Reglas para emprender con éxito

De 1 Hora a 2 Horas

Cómo Aumentar tus Ventas un 100%

De 1 Hora a 2 Horas

10 Errores Pymes y cómo evitarlos

De 1 Hora a 2 Horas

Desarrolla tu Ventaja Competitiva

De 1 Hora a 2 Horas

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/leonel-valenzuela