

5.0

Comentarios (5)

Ely Machado

Querétaro, México

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: México

Nacionalidad: Uruguay

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Equipos de alto desempeño, Identidad corporativa, Bienestar laboral (DO), Desarrollo humano, Desarrollo de competencias profesionales, Desarrollo profesional, Coaching, Desarrollo del área Comercial, Team coaching, Tu máximo potencial, Claves de éxito.

Descripción del perfil

Licencia en Psicología Clínica, ha participado en los últimos 15 años activamente en el desarrollo de organizaciones internacionales potencializando la inclusión, la mejora continua y la sana competitividad. Desde el 2004 es directora de BLEMAC, empresa dedicada a la capacitación y coaching organizacional a nivel internacional.

Conferencias, Cursos o Talleres

7 Claves de éxito

De 1 Hora a 2 Horas

Sugerido para público en general, vendedores y emprendedores. el objetivo es conectar, conocer y desarrollar las 7 claves fundamentales de éxito, que potencializan e impulsan el éxito de grandes empresarios. Basado en el análisis e Investigacion, de las claves que detonaron el éxito en algunas personas y el fracaso de otras. Las 7 claves de éxito, tiene como objetivo el compartir, técnicas, tips y llevar a la reflexión al participante para que descubra su realidad y conecte su verdadera y más amplia versión, que sea acorde a sus valores y conecte el compromiso sincero, la trascendencia y sus propias historias personal para alcanzar el éxito, desde la convicción y el desafío. Muy recomendable para convenciones

Soy producto de una cooperativa de ayuda mutua

De 1 Hora a 2 Horas

Historia de vida que ayuda a conectar el sentido de vida y el si se puede, siempre y cuando se lo proponga. El poder ver más allá de tu propia realidad te acerca a un mundo de posibilidades, de aprendizaje y de querer superarte Uno para todos y todos para uno. Ese es mi lema. Y el tuyo?

EWC Empowering women conference

De 1 Hora a 2 Horas

Sugerido y enfocado a empoderar al genero femenino y/o áreas que requieran empoderar su auto concepto. EWC Es una conferencia sumamente incluyente que busca sumar desde el amor y respeto la identidad , la inclusión y la complementariedad en la riqueza de ambos géneros. Y en el poder del auto reconocimiento femenino La belleza de sumar, compartir y multiplicar

Las 4 P que generan éxito en la venta

De 1 Hora a 2 Horas

Sugerido para equipos comerciales . El objetivo es compartir a los participantes un método de venta sistémico garantizado, que lleva al equipo comercial a elevar sus resultados, Cerrando sus ventas por conocimiento y no por casualidad. Las 4 P de la venta (Prospecta, Pre entrada, Presenta y Post Venta)

Haz que las cosas sucedan

De 1 Hora a 2 Horas

Enfocado en que él o la participante descubra desde donde está decidiendo vivir su vida ¿Victima o protagonista? El victims se justifica, excusa y culpa a otros de su falta de resultados o mediocridad El protagonista da resultados, brinda soluciones, crea nuevas posibilidades y habla en primera persona (desde su observador y responsabilidad) Y tú desde dónde juegas el partido de tu vida?

Define el camino y enfócate para alcanzarlo (GPS personal)

De 1 Hora a 2 Horas

Te comparto los 5 conocimientos básicos que garantizan el éxito, en lo que decidas emprender, hacer o llegar Mente claro acciones precisas

5C (creencia, congruencia, constancia, causalidad, y compromiso)

De 1 Hora a 2 Horas

El camino a la felicidad, el éxito y el equilibrio de vida requieren claridad en el objetivo, creencia de poder alcanzarlo, congruencia para no procrastinate, constancia para no quedar a medio camino, causalidad (informándose para que las los objetivos sucedan) y compromiso para ser determinante en alcanzarlos Alienando y balanceando la riqueza y el potencial del ser humano, hacia el servicio y sentido profesional trascendental Te animas?

Experiencias

Directora

Blemac

2004 - Actual

Estudios

Post grado en Psicología del deporte

Universidad Intercontinental UIC

2020

Coaching de equipo

Metamanagement

2015

Coach Ejecutivo Organizacional

UNAM Cuautitlan

2010

Coach Ontológico

Word Coaching Corporation (Miami)

2009

Aplicación Mental

Instituto Virtual Metodo Aplicacion Mental - Hacienda de Peñuelas No. 6, Colonia Floresta Coyoacan, 14310 Ciudad de México

2006

Diplomado en Psicología Gestalt

Instituto Humanista de Psicoterapia Gestalt

2003

Lic psicología Clinica

UIC

Libros

Amándote en consciencia

Tu coach de cabecera “Amándote en consciencia”, es un libro en formato de manual de autoestima interactivo, que tiene la finalidad de acompañarte de manera personal y/o grupal, en la fascinante aventura de aceptar, amar y transformar tu identidad personal. Surgió en el 2001 con la intención de brindar a “Ligia Lastra” (de Costa Rica) una de mis grandes maestras de vida, un material de acompañamiento grupal sustentado en distintas filosofías humanistas, para que ella continuara su loable profesión de sanar al ser humano como facilitadora y terapeuta. A través de este manual “Amándote en consciencia”, pretendo acompañarte hoy, en tu camino de reconfiguración para concientizar, sanar e impulsar el auto concepto que has decidido brindarte. Hoy te defines por el significado otorgado a tus experiencias pasadas, y tienes la oportunidad de crear, amar y diseñar, en congruencia, al ser

humano que deseas ser.

Artículos

Quién es Ely Machado

Ely Machado obtiene resultados a través del enamoramiento Agregado por am Querétaro on 29 mayo, 2013. Archivado bajo Comunidad, Negocios, Querétaro, Valor Agregado Ely Machado ‘enamora’ a los empleados y colaboradores de su empresa por medio de la unión de sus objetivos, ya que de esta depende el logro de resultados Una de las estrategias que utiliza Ely es la unión de los objetivos de la empresa con los de los empleados o colaboradores, ya que de dicha unión depende que se logren resultados. A tal estrategia la llama enamoramiento. Enamorar a tu equipo de colaboradores, que tus equipos de colaboradores amen tú empresa como tú, dueño, amas a tu empresa, que quieran ir, no el medio hacen que me pagan y medio hago que trabajo. Dicho enamoramiento también se aplica al equipo de ventas, ya que de él parte que una empresa tenga ingresos, los cuales permiten invertir en otras áreas, como inventario, recursos humanos o administración. Machado asesora a las empresas para mejorar su clima organizacional y reconocer el cambio que necesitan éstas para potencializar su Fuente de Poder Tú eres hoy el resultado de las decisiones que has tomado en tu vida, y vas a ser mañana el resultado de las decisiones que tomes hoy. Si hoy tú decides tomar ciertas decisiones, vas a poder ser arquitecto de tu propio destino el día de mañana, lo importante es que tomes las decisiones y no seas víctima del destino”. Ely Machado Coach de empresas “En Corporativo Blemac, algo que tenemos y que te puedo asegurar, es que vivimos con los valores que enseñamos: vivimos en el valor de la impecabilidad, de la comunicación, de la innovación, del cambio y del trabajo en equipo” Ely Machado Coach de empresas ¿La clave del éxito? De acuerdo a Ely Machado, todas las empresas cuentan con cuatro capitales: humano, financiero, intangible (el conocimiento) y material, y si estos cuatro “funcionan de manera sistémica, en armonía y en equilibrio, tienes una empresa exitosa”. Hasta finales de 2012, el sector de ventas al detalle o retail en México estaba conformado por 48 cadenas especializadas (23 mil 992 tiendas), 18 cadenas departamentales (mil 640 tiendas) y 37 cadenas de autoservicio o supermercados (4 mil 592 tiendas), de acuerdo al portal de Internet Alto Nivel. Dicho sector es uno con los que más trabaja el Corporativo Blemac, comandado por Ely Machado, el cual asesora a las empresas para mejorar su clima organizacional y reconocer el cambio que necesitan éstas para potencializar su éxito. Cambio de planes Blanca Lourdes Elizabeth Machado Balbuena, o Ely Machado, como es mejor conocida, madre de dos hijos y uruguaya de nacimiento, llegó a México hace 20 años, y debido a que su profesión de Derecho no podía ejercerse en otro país que no fuera el suyo, comenzó a trabajar con empresas importadoras para colocar sus productos en el país, con las cuales mantuvo su relación laboral hasta 2004, después de tomar una capacitación de coaching, descubrió una nueva forma de ayudar a las empresas. Siempre he capacitado empresas, en diferentes áreas, a partir de 2004 capacito empresas desde el área más fuerte que es ventas, porque tenemos todo el background de cómo hacer crecer la empresa, tanto en estrategia como en planeación, reforzamos a los

equipos de venta". Blanca Lourdes Elizabeth Machado Balbuena "Me deja más el estar contigo y hacer que tú seas trascendente, me deja más llegar a una empresa y que esté quebrada, no económicamente, y ayudarla a que crezca, se renueve, se transforme". Un traje a la medida Su estilo de coaching lo define como un "traje a la medida", en donde tratan a cada empresa como un ser humano, con necesidades y objetivos específicos, los cuales descubren a través de un diagnóstico ontológico –estudio del ser – que puede llevarles hasta dos días, y posteriormente entre 10 y 15 días presentar resultados de dicho análisis, para de ahí comenzar un plan de acción, que en un principio tienen una duración de seis meses. Cuando yo detecto cuáles son las áreas de oportunidad y mejora que tiene la empresa, hago que esas oportunidades se vuelvan expectativas, y las expectativas se vuelvan una fortaleza, (que) ya no sea algo que esperes, sino que sea algo real, y eso que ni siquiera veías se vuelva algo deseado para ti". Explica Machado Para que una persona cambie lo que es un patrón de conducta, subraya Manchado, necesita 21 días de secuencia, "como nosotros no estamos 21 días en la empresa, lo que hacemos es que una vez a la semana estamos presentes; al términos de los seis meses la empresa puede trabajar con un nuevo patrón, aunque yo no esté. Garantizo el cambio de cultura organizacional de la empresa". Uno de los casos de éxito de su trabajo de coaching es la empresa Farmacias Dermatológicas, la cual, después de implementar un programa anual recomendado por Ely Manchado, logró posicionarse en 2012 como la segunda empresa, a nivel nacional, con mejor calidad en el servicio, debajo de Steren, además de conseguir en 2013 estar dentro de las primeras 50 empresas en tener un mejor clima organizacional, cuando hasta antes del coaching no había figurado en el listado. Expandiendo horizontes Con un equipo de 18 asesores en diferentes áreas como psicología o educación, el Corporativo Blemac atiende a empresas en el DF, las cuales representan cerca del 80 por ciento del total de clientes, además de que tienen presencia en Guadalajara y Querétaro. En Querétaro tiene entre un 3 y 5 por ciento de sus clientes totales, pero uno de los objetivos para este año es tener un crecimiento de un 17 por ciento de empresas queretanas. Actualmente ofrecen sus servicios de coaching a un call center con cerca de mil 200 personas, inmobiliarias y universidades. En los últimos meses Ely, junto con su equipo, ha presentado sus servicios ante empresarios queretanos, los cuales han respondido favorablemente al coaching que ofrece, en donde la impresión que obtuvo de éstas fue que están "ávidas por crecer, por un refresh, les ha llamado mucho la atención términos que usamos como "enamora a tu equipo de trabajo". Grandes problemas, pequeños problemas Ya sea que la empresa tenga varios años de operación o sea una Pyme, Machado asegura que las problemáticas son las mismas, lo que cambia es el número de personas que reciben su coaching, por lo que después de su plan semestral, realizan visitas bimestrales "para que el equipo se mantenga". Al siguiente año realizan una propuesta a la empresa para hacerle un nuevo diagnóstico. Finalmente Ely Machado comenta que cuando existe un ser humano, hay un comportamiento, el cual puede desembocar en conflictos; estos conflictos son los que impiden que una empresa y sus integrantes generen de la misma manera, por lo que debe existir un equilibrio en sus cuatro capitales El capital humano, el capital financiero, el capital intangible, que es todo el conocimiento que trae cada colaborador y el capital del software, todo lo que no ves, pero que hace funcionar a una empresa, además del capital material, que es la nave, la maquinaria, por ejemplo. Al tener una armonía entre estos cuatro elementos, y que funcionen de manera sistémica, es como una empresa puede llegar a ser exitosa.

Información de Daniel de Antuñano Fotos: Gerardo Nieto

https://elymachado.jimdofree.com/

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/ely-machado