0.0

Comentarios (0)

Jorge Arturo Chávez González

Puebla De Los Angeles, México
Conferencista | Capacitador

País de residencia: México

Nacionalidad: México

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Técnicas de Cierre de Ventas, Estrategias de Negociación, Plan de Ventas para Equipos, Estrategias de Precio, Plan de Negocios, Liderazgo, Hablar en Público, Facebook Ads, Google Ads, Analítica Web y UX, ECommerce y negocios digitales.

Descripción del perfil

Me apasionan los negocios. Desde hace 15 años descubrí este maravilloso mundo y me dediqué a estudiarlo y experimentarlo. Me he desarrollado en las áreas de Planificación Estratégica, Liderazgo, Eficiencia, Marketing y Ventas. Actualmente asesoro empresas para que sus empresas tengan buenos planes de negocio, estructuras de precios, estrategias de marketing digital y sistemas de ventas sólidos. Mi misión es ayudar a que los empresarios desarrollen el máximo potencial de sus empresas.

Conferencias, Cursos o Talleres

Escuadrón de Ventas

4 Horas o más

En este curso está diseñado para Equipos de Ventas. Conocerán las bases técnicas de las ventas., lo que les proporcionará un terreno firme a partir del cual crear sus estrategias. Abordaremos metodologías claras de marketing y ventas basados en la psicología para obtener un óptimo resultado. Desarrollarán habilidades básicas de negociación necesarias para cerrar ventas. Crearemos un plan de acción específico para tu empresa de forma que cada quien comprenda cuál es su rol, sus deberes y sus derechos. Aprenderán una metodología que les permita captar la atención de los posibles compradores entendiendo como funciona su cerebro.

D.E.A.L. Metodología de Negociación

De 2 Horas a 4 Horas

Al terminar este curso sabrás como llegar a acuerdos convenientes. Esto transformará creencias que puedes tener respecto a la negociación debido a una falta de contexto en el tema. Contarás con un paso a paso para lograr una negociación exitosa en cualquier situación. Esto incluye desde hacer un plan de negociación, el método de la negociación, y los aspectos a tomar en cuenta después de que ocurra para asegurarte que los acuerdos se cumplan. El saber negociar en cualquier situación te hará sentirte mucho más seguro cuando afrontes situaciones complejas o tengas la necesidad de lograr que alguien haga algo que te conviene.

Caso Cerrado (Cierre de Ventas)

De 2 Horas a 4 Horas

Este curso está diseñado para poder ver y pronosticar resultados contundentes de venta en las empresas. Evitarás cometer muchos errores a la hora de intentar cerrar ventas, los cuales podrían ahuyentar a tus clientes, o hacerte aceptar ventas que no te convienen. Al contar con estrategias muy concretas de cierre de ventas, lograrás sentirte muy seguro del momento en el que tienes que dar un paso firme para lograr el acuerdo comercial que deseas. Es decir, no titubearás y harás lo necesario para conseguir lo que estás buscando. Al tener estrategias específicas para cerrar ventas, podrás medir los resultados e incrementar de manera objetiva tus ganancias.

A.B.M. Automatic Business Machine

4 Horas o más

Sabrás paso a paso cómo iniciar tu negocio en internet desde la idea hasta tus primeros ingresos. Podrás crear fuentes de ingreso automatizadas y utilizar la misma metodología una y otra vez para crear un portafolio de negocios Online. Este curso te permitirá independizarte y trabajar desde cualquier lugar donde puedas disponer de una computadora y conexión a internet.

ZOOM: Estableciendo metas poderosas

De 2 Horas a 4 Horas

Lograrás diferenciar entre un sueño, una visión, un objetivo y una meta. Al tener las cosas claras podrás entender qué necesitas para establecerlas y para qué sirve cada uno de ellas. Conocerás estrategias concretas para establecer tus objetivos y metas de forma clara y recordarlas a lo largo del tiempo para mantenerte motivado. Disminuirás los periodos de desmotivación y de procrastinación que te alejan de los resultados que esperas en tu vida y en tu negocio. Podrás medir el éxito de tus acciones para saber qué tan cerca estás de lograr aquello que te propusiste.

Start Up Poker

De 2 Horas a 4 Horas

Conocerás los puntos específicos que debes analizar en un proyecto de emprendimiento para saber cuáles son sus probabilidades de éxito. Tendrás mayor seguridad a la hora de elegir los proyectos en los que participarás. Tomarás conciencia del recurso más importante que dispones el cual es el tiempo. Verás tus decisiones en información objetiva y datos concretos en vez de simples corazonadas. Las probabilidades de éxito de los proyectos en los que tú participes serán mucho mayores en porcentaje. Si tu interés es plantear un proyecto a inversionistas, con este conocimiento y esta metodología podrás presentar un plan de negocio más aterrizado, más atractivo y más confiable.

Business Model Canvas

4 Horas o más

Sabrás utilizar una de las herramientas más prácticas para la planificación empresarial. Tomarás en cuenta la mayor parte de los aspectos que comprende una organización y evitarás que se deje de lado información valiosa para tu planificación. Conocerás a detalle cada uno de los componentes de este útil recurso empresarial y podrás ponerlo en práctica de forma inmediata. Contarás con el material didáctico necesario para tomar acción durante y después del curso.

Pensamiento 3D

De 2 Horas a 4 Horas

Conocerás cuáles son los requisitos para tener innovación eficiente dentro de tu empresa. Descubrirás estrategias fáciles de seguir para jamás quedarte sin ideas en cualquier área de tu organización. Lograrás incrementar el valor de tus productos para que tus clientes estén más satisfechos y sean más fieles a ellos. Lograrás crear ideas más fuertes trabajando con creatividad colectiva y bien enfocada.

Pensar para Ganar

De 1 Hora a 2 Horas

¿Te has preguntado qué se requiere para ser un empresario exitoso? Muchas veces, solemos enfocarnos en cuáles son las acciones que tenemos que realizar para convertirnos en ese tipo de personas. Sin embargo, estas acciones van respaldadas por pensamientos. Esto quiere decir que la manera de que realmente te transformes desde adentro es cambiar tu forma de pensar. Si cambias tu forma de pensar, entonces tus hábitos, acciones y palabras se transformarán. Al tomar como referencia la forma de pensar de empresarios exitosos e implementar este Mindset a tu vida, te acercarás a ese éxito tan anhelado. Esta conferencia tiene como objetivo compartirte la forma de pensar de los empresarios que han logrado mayor éxito, mostrando ejemplos de cómo esto lleva a resultados maravillosos. Dentro de esta charla analizaremos cinco pensamientos principales que pueden transformarte y dirigirte a donde tanto deseas. Esta conferencia está dirigida a emprendedores, empresarios y estudiantes de negocios que desean tener éxito dentro de sus carreras y están abiertos a transformar su manera de pensar para alcanzar el éxito.

Crecer Duele

Menos de 1 Hora

Cuando pasaste de la niñez a la adolescencia y de esta a ser adulto, experimentaste transformaciones físicas y psicológicas, las cuales por lo regular tienen periodos de transición que no se caracterizan por ser cómodos. Es más, suelen ser difíciles y en algunos casos dolorosos. De la misma manera, las empresas también cruzan por periodos de transformación que requieren del estiramiento e incomodidad Estos síntomas se ven reflejados dentro de las personas que trabajan en la organización. Sin embargo, al no ser conscientes de estos periodos de cambio, se pueden generar fricciones y descontentos en la empresa lo cual llevará a momentos de difícil operación. El objetivo de esta conferencia es que tú y tus colaboradores hagan conciencia sobre estos periodos de crecimiento, los cuales son necesarios para que la empresa llegue a una etapa de madurez. A través de analogías y ejemplos, mostraremos cómo se manifiestan estos cambios y sugeriremos estrategias para hacerlos más llevaderos de la empresa. Esta charla es ideal para empresarios que ya tienen organizaciones con algunos años de operación, aunque también es muy útil si participan los integrantes administrativos y operativos de tu empresa. Así se mostrarán más abiertos a escuchar y entender los síntomas por los que atraviesa la organización.

Deseamos con esta conferencia ayudarte a superar estos periodos de transición con mayor conciencia.

Pequeños Cambios, Grandes Beneficios

Menos de 1 Hora

Cuando te planteas objetivos, muchas veces no dimensionas el esfuerzo que debes realizar para lograrlos. El mayor peligro que enfrentas al plantearte objetivos sumamente específicos es no lograrlos y terminar frustrado. El problema es que planificas los resultados que deseas ver, pero te olvidas de contemplar las pequeñas acciones que hacen posibles los resultados. Esta conferencia busca mostrar a través de ejemplos cualitativos y cuantitativos, como las pequeñas transformaciones dentro de un sistema de hábitos tienen repercusión dentro de los objetivos macro. Cuando un problema grande se hace latente, no necesariamente se requiere de un ajuste mayor. En muchas ocasiones la solución se encuentra en hacer cambios pequeños en diversas partes del sistema. A pesar de que esta charla está enfocada en empresarios que buscan mejorar la productividad de sus empresas, también puede ser muy productiva para estudiantes, ya que sembrará la noción y conciencia de los pequeños detalles. Buscamos demostrar con ejemplos que el efecto compuesto puede ser un trampolín hacia aquello que deseas lograr.

Pensar fuera de la caja

De 1 Hora a 2 Horas

Solucionar problemas requiere de preparación y práctica. Sin embargo, entre más te documentas acerca de un tema y más tiempo reflexionas sobre una situación en particular, tendemos a ir limitando nuestro pensamiento. Esto es normal y completamente sano, ya que el no discriminar ideas, no sería pagar eternamente en posibilidades sin jamás aterrizar en acciones. No obstante, cuando hemos recorrido varios caminos y ninguno te lleva a la conclusión esperada, nos vemos en la necesidad de probar ideas que a primera vista no parecerían tan lógicas. Mucha gente lo ha llamado pensar fuera de la caja, aunque Pensamiento Creativo es otro nombre que le describe bien. Cuando hablamos de pensamiento creativo podemos caer en la trampa de creer que soltar ocurrencias sin discriminación, nos hará llegar a una solución válida e inesperada. Sin embargo, la lluvia de ideas solamente es un recurso, no es la creatividad completa. En esta conferencia te mostramos una propuesta de sistema para generar creatividad, así como compartir herramientas concretas que te ayudarán a buscar soluciones a cualquier tipo de problema. Es una charla que retará tu mente y confrontará las ideas establecidas y demostrará que encontrar nuevos caminos está al alcance de todos sabiendo utilizar las herramientas correctas. Esta conferencia es útil tanto para empresarios como estudiantes, ya que en cualquier etapa de nuestra formación o ejercicio profesional es necesario contar con estrategias para hallar nuevas soluciones a problemas persistentes.

El Manuscrito Olvidado

De 1 Hora a 2 Horas

Cuando haces un plan de negocios hay una gran probabilidad de que termine por ser un documento impreso y olvidado el resto del año. Se ha convertido en todo un mito la existencia y uso de ese documento, ya que los consultores y gurús lo mencionan a menudo, e incluso te venden cursos para diseñar estos documentos enormes que al final muy pocas veces utilizarás. No queremos decir que el plan de negocios no es necesario. Sí lo es. Sencillamente necesitas crearlo de una manera más entendible y práctica, que te facilite su uso en vez de cumplir con requisitos de documentación. Necesitas un manual fácil para planificar el futuro de tu empresa y tomar acciones bien enfocadas. Esta conferencia tiene el propósito de mostrarte la necesidad de un plan de negocios que sea fácil de comprender. Hacemos énfasis en la necesidad de que toda tu empresa conozca este plan para poder actuar conforme a él y erradicar la idea de que entre menos sepan los empleados sobre los planes corporativos será mejor. Esa creencia provoca auto sabotaje. Por otro lado, también haremos una propuesta de cómo debería ser este documento para que puedas utilizarlo durante todo el año para guiar las acciones de tu personal y la medir su desempeño. Esta charla es ideal para empresarios nuevos y con experiencia, que no utilicen su plan de negocios como parte cotidiana de su operación. Con ella buscamos hacer posible una mejora notable dentro de tu organización.

Los Principios nunca mueren

Menos de 1 Hora

Es sorprendente cómo en cada generación se van descubriendo nuevas tecnologías que transforman las industrias. No obstante, a pesar de la transformación de los mercados, los principios sobre los que se rige el comportamiento humano siguen siendo los mismos. Sólo cambian las formas. Si pones atención, verás que muchas de las condiciones del mercado son tendencias, o lo que algunos llaman modas. Pero si eres más observador, te darás cuenta de que algunas cosas no han cambiado desde hace siglos. En esta conferencia compartiremos siete principios de los negocios que han perdurado durante largos periodos de tiempo y siguen siendo vigentes. Te mostramos estos principios para que mantengas tu enfoque en lo que realmente importa y no seas víctima de las modas pasajeras que podrían ser un placebo a la destrucción de tu organización cuando los tiempos cambian. Esta charla es ideal para empresarios nuevos y con experiencia que deseen conocer cuáles son los principios que rigen los negocios a lo largo del tiempo. Los estudiantes de negocios se beneficiarán al conocer estos principios y relacionarlos con la teoría que llevan estudiando durante su tiempo en la universidad. De esta manera buscamos que puedan utilizarlos para tener un mayor sustento en su operación de negocios futuros e innovación.

Planificación Estratégica

De 1 Hora a 2 Horas

Lograr tus objetivos no depende simplemente de establecerlos. Requieres de un plan de acción. La operación de tu organización puede ser compleja, y podrías estancarte desde el inicio, en el proceso de planificación. Cuando esto sucede, el tiempo te presiona a pasar a la operación sin haber aterrizado un verdadero plan que te permita medir resultados y llegar a tu meta. El objetivo de esta conferencia es simplificar los procesos y acciones de planificación que debes tomar en cuenta y explicarte de manera sencilla. A través de un caso de estudio, te mostraremos cómo aplicar este método en cualquier situación. Como preámbulo a otros cursos donde podrás estudiar estos procesos de planificación a detalle, esta charla te da un amplio contexto de los resultados que puedes obtener al implementar estas herramientas en cualquier organización. Esta conferencia es ideal para

empresarios nuevos y con experiencia, así como estudiantes que se están preparando para emprender o dirigir sus empresas. A nivel administrativo y gerencial, también son herramientas sumamente útiles para facilitar el crecimiento profesional de quien las aplica.

Experiencias

Director Comercial

Knob Marketing

2017 - Actual

Director Operativo

Jorge Chávez Consultoría

2018 - Actual

Director Operativo

Faktor-Z

2020 - Actual

Director Operativo en Campamento

Grupo Eduplay

2014 - 2020

Director General

Central Emprendedor

2012 - 2017

Director de Marketing

Camp Eduplay

2013 - 2014

Artículos

Jorge Chávez, joven e insaciable emprendedor

En esta entrevista para el periódico "El Popular" comparto cómo pienso para mantenerme persistente en los negocios.

https://www.elpopular.mx/2018/08/06/estilo-poblano/jorge-chavez-joven-e-insaciable-emprendedor-186857

¿Cuánto cuesta mi tiempo?

¿Alguna vez te haz preguntado cuánto cobrar por algún servicio? ¿Cuánto vale una hora de tu tiempo? En este artículo te comparto algunas perspectivas que podrían darte una respuesta.

https://jorgechavez.com.mx/cuanto-cuesta-mi-tiempo/

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/jorge-arturo-chavez