5.0

Comentarios (1)

Jesús Gómez Espejel

Guadalajara, México
Conferencista | Coach | Panelista

País de residencia: México

Nacionalidad: México

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

La ciencia y arte de vender, Logrando clientes para siempre, El poder de el liderazgo, Vender más en restaurantes, Como salir de la crisis CV19.

Descripción del perfil

Soy emprendedor, empresario, consultor de empresas y conferencista . Mexicano, tengo un MBA en el Tec de Monterrey, diplomado en Berkley con Philph Kotler y Posgrado en Alta Dirección en IPADE. Fui seleccionado como Emprendedor Endeavor Global. En 30 años he fundado y dirigido mas de 10 empresas en categorías como investigación de mercados, consultoría, comunicación y educaciónMi propósito profesional es ayudar a las personas a lograr el doble de su desempeño : Vender más, superar las expectativas de sus clientes, ser mas productivos, mas felices, dirigir mejor a sus colaboradores , en sintesis 2X . Doy cursos y conferencias de alto impacto, con contenido profesional fruto de investigación y experiencia logrando que cada charla sea todo una experiencia para el participante ya que utilizo aprendizaje acelerado con videos, libros y audio antes y después de cada evento asi como con dinámicas durante mi participación. Tengo un blog de resúmenes de libros semanal con más de 10,000 suscriptores en América y Europa. Mis temas de especialidad son ventas de alto desempeño, mercadotecnia estratégica calidad de servicio para lograr clientes para siempre, liderazgo para el desarrollo personal y marketing para restaurantes.

Conferencias, Cursos o Talleres

DRIVEN La ciencia y el arte de vender

4 Horas o más

Describo, enseño y motivo a los asistentes a conocer y utilizar las ventajas de la venta profesional moderna con base en los 20 autores mas importantes en ventas, mercadeo, psicología del cliente, promoción y negociación. Propongo un modelo propio con base en 30 años de experiencia. La conferencia es muy descriptiva de las estrategias y técnicas mas eficaces para aumentar las ventas asi como para desarrollar un equipo comercial de alto

desempeño

EXPERIAM Clientes para siempre

4 Horas o más

En este curso se da a conocer la filosofía de calidad de servicio así como las principales técnicas para lograr superar sistemáticamente las expectativas del cliente. Con los modelos de Harvard, IESE, IPADE y la Universidad Austral los participantes se formaran en los principios, los procesos y sistemas que garantizen el conocimiento de cada cliente, su atención personalizada logrando encantar de tal forma que recomienden activamente. Se capacitará en los modernos conceptos de lifetime value, service factory , abrazar a los clientes, momentos de verdad y muchos más. Se utiliza la tecnica de Aprendizaje Acelerado donde se provee de materiales audiovisuales

antes, durante y después así como interactivides a lo largo de las charlas de tal forma que resulta muy instructiva, amena y motivante.

El Poder del Liderazgo

De 2 Horas a 4 Horas

El desarrollo de el liderazgo es la columna vertebral de las organizaciones eficaces. Las limitaciones en su visión, logro de metas, desempeño e ingresos económicos están determinados por las capacidades de sus ejecutivos para dirigir y motivar equipos de alto desempeño. Este curso es una síntesis de las mejores recomendaciones de expertos mundiales con la actualización de las técnicas que la globalización, los sistemas y el entorno digital nos imponen. Descubra el nuevo nivel de desempeño si los líderes de la organización son prospectivos, ejercen la resiliencia, desarrollan la mentalidad estratégica, trabajan en networking, tienen conversaciones cruciales ejerciendo plenamente su liderazgo interior, corporativo y social. Un curso que lo motivará a penetrar los secretos del comportamiento humano, el trabajo en comunidad, la motivación y el logro de metas que parecían inalcanzables. Para dar la capacitación se utiliza el modelo de Aprendizaje Acelerado que aprovecha múltiples recursos gráficos, auditivos y de activación kinestésica para aumentar la asimilación y dejar al participante muy

entusiasmado con seguir aprendiendo,

Switch, construyendo la mejor versión de ti mismo

4 Horas o más

Para lograr tener resultados empresariales superiores el nivel de superación y desarrollo personal también debe ser elevado, ello silo se logra si el participante esta comprometido con su desarrollo y conoce las herramientas para alcanzar ese nuevo nivel. Con base en los mejores coaches de América y Europa pasaremos revista detallada a las metodologías para el autoliderazgo, la formación de hábitos y la planeación de las acciones que permitan no solo superar la adversidad si no afrontar nuevos retos. SWITCH es un taller de desarrollo personal para profesionales, que le permitirá trazar objetivos, estrategias y un plan de acción para ir encontrando la mejor

versión de si mismo. Utilizamos el Aprendizaje Acelerado con videos, resúmenes de libros, formatos y dinámicas que aseguran la asimilación de el programa.

Como hacer de tu restaurante un gran negocio

Flexible

Enterese y entrenese en las mejores tacticas y acciones para hacer que su restaurante incremente su ticket promedio, atraiga más clientes, venda mejor y por lo tanto tenga mejores utilidades

NextStep / De empleado , a emprendedor a empresario

4 Horas o más

En este taller se describe el método para iniciarse en el emprendurismo. Con base en el libro de Kiyosaki Padre Pobre Padre Rico se revisa la mentalidad de la creación de valor, la dinámica para cambiar de posición personal y las claves para ir desarrollando un modelo de ingresos personales, múltiples, pasivos y crecientes. Se muestran y ponen en un plan las actividades que el participante debe de hacer para empezar a ser emprendedor o fortalecer su esfuerzo de empresario en pequeño, haciendo todo un sistema con objetivos claros, criterios de rentabilidad, procesos y mediciones. Un taller de capacitación 8 horas por el que han pasado cientos de estudiantes

de bachillerato, universitarios, profesionistas, amas de casa y comerciantes,

Experiencias

Director General

GENACTY

2018 - Actual

Presidente

ESTRATEGICA Rvox

2000 - 2010

Gerente Corporativo de Mercadotecnia

Consorcio AGA

1984 - 1989

Estudios

Diplomado en Marketing con Philihp Kotler

Berkeley University

2000

Posgrado en Alta Dirección

IPADE

1986

Maestría en Administración de Empresas

Tec de Monterrey

1984

Ingenieria

ITESO

1978

Libros

LAS 10 LEYES PARA VENDER MAS

APRENDA LAS TECNICAS MAS EFECTIVAS PARA INCREMENTAR SUS VENTAS EN FORMA PRACTICA E INMEDIATA. DISPONIBLE EN E-BOOK GRATUITO EN LA PAGINA WEB WWW.GOMEZESPEJEL.COM

10 LEYES DEL RESTAURANTE EXITOSO

Ideas frescas, estrategias y técnicas muy practicas para incrementar el ticket promedio, atraer más clientes, laumentar la frecuencia de visita y la recomendación proactiva de referidos. Disponible gratuitamente como e-book

en l página web www.marketingpararestaurantes.lat

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/jesus-gomez