



RICK AMADOR CONSULTORES

PORTAFOLIO DE SERVICIOS

Coaching | Consultoría | Ventas | Liderazgo | Implementación

Soluciones prácticas para Pymes que buscan crecer con orden, estrategia y resultados medibles.



Quién soy

Experiencia corporativa aplicada al crecimiento real de las Pymes

Preparación

Certificación internacional en liderazgo, coaching y desarrollo estratégico por UVM & Laureate International Universities. Coach certificado por Maxwell Leadership. Certificación en ventas por el ITESM. LAE con maestría en finanzas.

Experiencia

Experiencia en corporativos como Grainger y 3M.
Coach de ventas para 3M LATAM.
Consultor empresarial y corporativo.
Experto en negociación y cuentas clave.

Resultados

Crecimiento de ventas de triple dígito.
Desarrollo de líderes y equipos comerciales.
Implementación de indicadores y tableros.
Acompañamiento mensual a equipos de liderazgo.

“Trabajamos en el ser y después en el hacer.”

La transformación empresarial inicia en la mentalidad del líder, se sostiene con disciplina y se mide con indicadores.



Propuesta de valor

No solo capacitamos: diagnosticamos, implementamos y medimos

01 Diagnóstico

Entendemos la situación actual, áreas críticas, oportunidades y bloqueos del negocio.

02 Estrategia

Diseñamos objetivos, prioridades, responsables, metas y ruta de implementación.

03 Capacitación

Formamos al equipo en ventas, liderazgo, negociación, seguimiento y cultura de resultados.

04 Implementación

Acompañamos al equipo en la ejecución real: reuniones, hábitos, procesos y tableros.

05 Medición

Creamos KPIs, dashboards y tableros para tomar decisiones con datos.

06 Seguimiento

Acompañamiento mensual para sostener el cambio y ajustar la estrategia.



1. Servicios de Ventas

Vender más, vender mejor y crecer con disciplina comercial

Ventas consultivas

Proceso profesional de ventas.
Diagnóstico de necesidades.
Manejo de objeciones y cierre.
Postventa y recompra.

Recuperación de clientes

Análisis de clientes inactivos.
Causas de pérdida.
Guiones de contacto.
Tablero de venta recuperada.

Crecimiento en clientes actuales

Venta cruzada.
Incremento de frecuencia.
Productos adicionales.
Seguimiento por vendedor.

Cuentas clave y negociación

Clasificación de clientes A/B/C.
Plan de cuenta clave.
Defensa de valor y margen.
Concesiones inteligentes.

Resultados esperados

Mayor conversión y recompra.
Clientes recuperados.
Mejor seguimiento comercial.
Crecimiento de ventas medible.



2. Liderazgo y desarrollo de equipos

Líderes que desarrollan personas, no solo supervisan tareas

Entrenamiento para liderazgo efectivo

- Comunicación efectiva
- Delegación y seguimiento
- Retroalimentación
- Manejo de conflictos
- Reuniones efectivas
- Cultura de responsabilidad

Equipos de alto desempeño

- Claridad de roles
- Compromisos medibles
- Trabajo en equipo
- Comunicación entre áreas
- Planes de mejora
- Rendición de cuentas

Resultado: líderes más preparados, equipos más responsables y menor dependencia del dueño.



3. Modelo Coach the Coaches

De la supervisión tradicional al liderazgo basado en coaching

SUPERVISIÓN TRADICIONAL

- Revisa tareas
- Corrige errores
- Presiona resultados
- Da instrucciones
- Resuelve por el equipo

LÍDER COACH

- Forma personas
- Hace preguntas poderosas
- Desarrolla responsabilidad
- Acompaña y retroalimenta
- Eleva el criterio del equipo



TRANSFORMACIÓN

Objetivo del modelo

Convertir gerentes, jefes y supervisores en líderes capaces de desarrollar a su gente, no solo exigir resultados.



4. Crecimiento personal

La empresa crece al nivel de pensamiento y liderazgo de sus personas

Autoliderazgo

Mentalidad de crecimiento, disciplina, enfoque y toma de decisiones.

Coaching individual o grupal

Sesiones para dueños, líderes y colaboradores con alto potencial.

Talleres para equipos

Actitud de excelencia, compromiso, responsabilidad y mejora continua.

Mentoría para líderes

Claridad, visión, prioridades, manejo de presión y plan de acción.



5. Consultoría para Pymes

Orden, estructura y seguimiento para empresas en crecimiento

Dirección

Ventas

Administración

Finanzas

Cobranza

Operaciones

Logística

Inventarios

Recursos Humanos

Servicio al cliente

Calidad

Indicadores

Entregables principales

- Diagnóstico ejecutivo
- Plan de acción por área
- Metas, responsables y fechas
- Seguimiento mensual a líderes
- Reuniones de avance y rendición de cuentas

Resultado esperado

- Menos improvisación
- Más claridad de prioridades
- Mejor ejecución
- Mayor control del negocio
- Crecimiento más ordenado



6. Temporal Manager

Gerencia temporal para implementar cambios desde dentro

Me integro temporalmente como gerente de área o gerente general externo para ordenar procesos, dirigir equipos, implementar cambios y dejar una estructura funcionando.

Comercial

Ventas, vendedores, clientes, prospección, recuperación y crecimiento.

Administrativo

Reportes, cobranza, flujo, presupuesto, controles internos e indicadores.

Operativo

Logística, inventarios, procesos, entregas, productividad y cumplimiento.

General

Dirección integral, líderes, objetivos estratégicos, KPIs y proyectos prioritarios.



7. KPIs, tableros y dashboards

De los reportes a las decisiones

Diseño de indicadores

- KPIs por área.
- Fórmulas y metas.
- Responsables.
- Frecuencia de medición.
- Semáforos de cumplimiento.

Tableros de revisión

- Dashboard ejecutivo.
- Captura mensual.
- Avance por área.
- Indicadores críticos.
- Compromisos y pendientes.

Acompañamiento

- Reunión mensual.
- Análisis de resultados.
- Causas raíz.
- Acciones correctivas.
- Seguimiento a responsables.

Áreas: ventas, cobranza, administración, finanzas, compras, inventarios, logística, servicio al cliente, RH, operación, calidad y dirección.



Formatos de colaboración

Soluciones flexibles según la necesidad de la empresa

Programa	Duración sugerida	Ideal para
Conferencia	60-90 min	Inspirar, alinear e iniciar conversación
Taller intensivo	4-8 hrs	Entrenar habilidades comerciales o de liderazgo
Programa modular	4-8 semanas	Desarrollar hábitos y competencias
Consultoría mensual	3-6 meses	Implementar estrategia y seguimiento
Temporal Manager	3-12 meses	Ordenar un área crítica y ejecutar cambios



Diferenciadores

Experiencia, estrategia e implementación práctica

01

Experiencia corporativa en Grainger y 3M aplicada al contexto real de Pymes.

02

Resultados de crecimiento comercial de triple dígito.

03

Coach de ventas para 3M LATAM y especialista en negociación.

04

Modelo Coach the Coaches para desarrollar líderes que desarrollan personas.

05

Temporal Manager para ejecutar cambios desde dentro de la empresa.

06

Creación de KPIs, dashboards y tableros de seguimiento para dirección.

Estoy listo para acompañarte en el crecimiento de tu empresa.



813 639 9999

Una colaboración que transforma.

Coaching | Consultoría | Entrenamientos | Conferencias | Mentorías