



Konfronta
CONSULTING

EMPRESAS RENTABLES, DUEÑOS LIBRES

Los dos paradigmas que duplican tus **GANANCIAS**
sin inversiones adicionales



Melecio Ortega



Renán Bucheli

Inicio:

HOUSTON: Marzo 18 y 19

GUADALAJARA: Marzo 20 y 21

NEW YORK / NEW JERSEY: Marzo 26 y 29

1 ¿Estás cansado de trabajar mucho y ganar poco ?

2 ¿Quisieras alinear a todo tu personal con tu Visión Empresarial ?

3 ¿Deseas tener una Empresa Rentable que no dependa del Dueño ?

4 ¿Te gustaría desarrollar una **EMPRESA** con **CLIENTES** encantados y con **VENTAS** continuas, predecibles, escalables e incrementables ?

**TU LIBERTAD COMO EMPRESARIO NO SE LOGRA
TRABAJANDO MÁS,
SINO TRABAJANDO MEJOR...
CON UNA ESTRUCTURA PROFESIONAL
COMPROMETIDA CON TU VISIÓN EMPRESARIAL**



LOS 7 CONFESIONES DEL EMPRESARIO HISPANO

1 ¿Estás satisfecho con las **GANANCIAS** de tu Empresa ?

2 ¿Tu Empresa puede operar de forma **RENTABLE** sin que **DEPENDA** del Fundador ?

3 ¿La **IDIOSINCRACIA** de tu gente te ayuda a lograr las metas de la Empresa ?

4 ¿Tienes **ALINEADO** a todo tu Equipo con tu Visión Empresarial ?

5 ¿A todo tu personal le **PAGAS POR RESULTADOS** ?

6 ¿Tu **CULTURA** y **ESTRUCTURA** está enfocada en el **CLIENTE** ?

7 ¿Todo tu personal acepta los **CAMBIOS SIN RESISTENCIA** ?

¿CUÁLES DE ESTOS 7 PECADOS CAPITALES TIENES ?

- 1 Mucho trabajo, pocas Ganancias
- 2 Dueño - Esclavo del Negocio
- 3 Mentalidad "subdesarrollada" del personal
- 4 Cada quien "jala" por su lado
- 5 Pagas por tiempo, amistad o antigüedad
- 6 Cultura alejada del Cliente y estructura obsoleta
- 7 Resistencia o lentitud en los cambios

[6-7] Cambiar o Morir / [4-5] Mediocridad / [2-3] Algo de Calidad
/ [1] Serios esfuerzos / [0] Excelencia Empresarial

LA SOLUCIÓN

KONFRONTA SYSTEM 360

Modelo de Desarrollo Empresarial y de Ventas adaptado a la Cultura del Hispano



EMPRESAS RENTABLES, DUEÑOS LIBRES

Dos paradigmas para
duplicar tus ganancias
sin inversiones adicionales



Dirigido a: Dueños, directivos y encargados claves

Objetivos del Modelo

1

Konfrontar tus **paradigmas** empresariales y **cuestionar** tu modelo de ventas.

2

Hacer **Diagnóstico** completo de tu empresa.

3

Hacer juntos el **Plan estratégico y de Negocios** a 5 años.

4

Aprender a **Cumplir** las Metas postuladas y mejorar el Margen.

5

Crear tu **Oferta Irresistible**.

6

Diseñar tus **Sistemas** de Calidad, Marketing, Ventas.

7

Re-Aprender a Operar y Vender.

8

Comunicarte mejor para dar seguimiento a tus metas.

9

Clientes y Colaboradores satisfechos y alineados.

10

Consolidar tu propia **Cultura Empresarial**.

Vender más y Ganar más



Implementación

El **"Konfronta System 360®"** consta de 9 módulos, que se imparten en 12 sesiones y un evento de Kick-Off (durante 9 meses).

Por el tamaño de algunas empresas o si el cliente así lo solicita, las sesiones o visitas en campo adicionales se cotizan por separado.

Obtienes:

- 1 Planeación Estratégica y el Plan de Negocios a 5 años.
- 2 Manual del Sistema de Calidad y Ventas.
- 3 Colaboradores entrenados en el sistema y el cumplimiento de las metas.

Garantía:

Retorno de la Inversión de 10 a 1 durante un año.

Los 9 Módulos Presenciales

1 Konfronta Mindset: El Nuevo Paradigma Empresarial (1 sesión)

Melecio Ortega

HOU: 18 de Marzo **GDL:** 20 de Marzo **NY/NJ:** 26 de Marzo

2 Konfronta Ventas: Un Nuevo Punto de Vista sobre las Ventas (1 sesión)

Renán Buchi

HOU: 19 de Marzo **GDL:** 21 de Marzo **NY/NJ:** 29 de Marzo

3 Diagnóstico: El punto de partida (1 sesión)

Renán Bucheli

HOU: 09 de Abril **GDL:** 11 de Abril **NY/NJ:** 24 de Abril

4 Agentes de Cambio: Formación de Líderes (1 sesión)

Melecio Ortega

HOU: 14 de Mayo **GDL:** 16 de Mayo **NY/NJ:** 29 de Mayo

5 Planeación Estratégica: El Propósito y la Meta a 5 años (1 sesión)

Renán Bucheli

HOU: 11 de Junio **GDL:** 13 de Junio **NY/NJ:** 26 de Junio

6 Diseño 101: Re-Ingeniería Empresarial y Procesos de Calidad (1 sesión)

Melecio Ortega

HOU: 16 de Julio **GDL:** 18 de Julio **NY/NJ:** 31 de Julio

7 Diseño 102: Re-Ingeniería Comercial y Entrenamiento de Ventas (2 sesiones)

Renán Bucheli

HOU: 20 y 21 de Agosto **GDL:** 14 y 15 de Agosto **NY/NJ:** 27 y 28 de Agosto

8 Kick-Off: Banderazo de Arranque (1 sesión)

Melecio Ortega

HOU: 17 de Septiembre **GDL:** 12 de Septiembre **NY/NJ:** 25 de Septiembre

9 Ejecución: Mejora Continua y Rendición de Cuentas (2 sesiones)

Melecio Ortega - Renán Bucheli

HOU: 15 y 16 de Octubre **GDL:** 9 y 10 de Octubre **NY/NJ:** 22 y 23 de Octubre

Horarios de todos los módulos :

9:00am - 6:00pm



KONFRONTA SYSTEM 360

Programa Público:
\$990 dlls x Módulo x Persona

PRECIO ESPECIAL PROGRAMA PÚBLICO:
\$500 dlls x Módulo x Persona
en grupos de 5+

Inscripción y pago:

 Square Link



Obtén tu código de descuento en:

 +1 (832) 451 5923

Konfronta Online Adicional

1 Plataforma online Empresarial (100+ horas grabadas en vivo)

2 Curso online Konfronta Mindset (10+ horas grabadas en vivo)

Precio paquete Empresarial: \$ 1,990 dls por un acceso anual

1 Plataforma online de Ventas (20+ horas grabadas en vivo)

2 Curso online Konfronta Ventas (10+ horas grabadas en vivo)

Precio paquete Ventas: \$ 990 dls por un acceso anual

1 Conferencias online grabadas de los Congresos KonBusiness 2022, 2023 y 2024

2 Webinars empresariales y de ventas (30+ horas grabadas en vivo)

3 Nueve conferencias online en vivo para todo el personal (con especialistas invitados)

Precio paquete Conferencias: \$ 990 dls por un acceso anual

Precio 3 paquetes: \$ 2,990 dls por un acceso anual

Programa incluido al comprar los 9 módulos



Consultores

Melecio Ortega, CEO Konfronta



- Ing. en Sistemas & Maestría en Administración
- Consultor de Empresarios de México - USA
- Consultor de La Michoacana Meat Market, la mayor cadena hispana de supermercados de USA
- Experto en retar paradigmas culturales (Calidad, Productividad, Ventas, Liderazgo, Desarrollo Humano)
- 27 años de Experiencia en México, Texas, Nueva York, Nevada y Centroamérica.

Renán Bucheli, 3B Holding



- Ing. Civil Tec. de Monterrey y Postgrado en Urbanismo.
- Empresario y Directivo de Empresas Nacionales y Transnacionales.
- Certified Mortgage Banker por el Mortgage Bankers Association of America.
- Experto en Finanzas y Ventas
- 30 años de Experiencia en el Desarrollo, Financiamiento y Venta de Proyectos Inmobiliarios de Vivienda y Comerciales

Datos de Contacto



DIRECCIÓN:

17302 House Hahl Rd Ste 326
Cypress Tx, 77433, USA



TELÉFONO/ WHATSAPP:

Bianca Ortega
+1 (832) 451 5923



CORREO

marketing@konfronta.mx



WEBSITE

www.konfronta.mx



@ konfronta

