
ProMasters
Building Magnificence


promasters.mba

Nuestra Vision

Nuestra visión es ayudarte a escalar tu impacto y minimizar el drama, reconociendo que el verdadero crecimiento empresarial proviene de personas excelentes. Estamos comprometidos a brindar un enfoque moderno y simple para empoderarte en tu camino.

Nuestra Mision

Empoderar a líderes y equipos Latinos en su camino hacia el éxito, a través de capacitación, herramientas y una comunidad de apoyo, diseñada específicamente para su etapa de crecimiento. Constantemente nos reinventamos para seguir acompañándolos con claridad, innovación y un enfoque en resultados.


Deja de improvisar,
empieza a construir.
Transforma equipos
reactivos en fuerzas
proactivas.



Clase 101

Planificación Estratégica para Empresas de Roofing Nuevas

Clase 102

Liderazgo y Gestión Estratégicos para Empresas de Roofing en Expansión

Clase 103

Gestión Avanzada del Crecimiento para Contratistas de Roofing

Programa de Clases
Profundiza tu Crecimiento

101 Planificación Estratégica para Empresas de Roofing Nuevas:

Este curso está diseñado específicamente para emprendedores y dueños de pequeños negocios en la industria de roofing que están lanzando o escalando sus nuevas empresas.
Los participantes obtendrán una comprensión completa de la planificación estratégica adaptada a su industria, utilizando herramientas probadas de Grove International Consultants, como la Matriz SPOT y el Mapa de Contexto.
A través de ejercicios prácticos, los participantes evaluarán tanto sus capacidades internas como las condiciones del mercado externo.
Al final del curso, cada participante desarrollará un Plan de Juego personalizado de 90 días diseñado para posicionar su negocio para el crecimiento y el éxito en un mercado competitivo.





Objetivos de Aprendizaje

1. Evaluar – Determinar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas internas de tu negocio utilizando la herramienta Matriz SPOT

2. Analizar – Realizar un análisis de mercado exhaustivo para identificar tendencias externas, riesgos y oportunidades utilizando el Mapa de Contexto.

3. Estrategizar – Desarrollar una visión estratégica para tu nueva empresa de roofing que se alinee con las condiciones actuales de la industria y tus objetivos de negocio.

4. Planificar – Crear un Plan de Juego detallado de 90 días para guiar el lanzamiento o los esfuerzos de crecimiento de tu negocio, enfocándose en pasos accionables para marketing, operaciones y gestión financiera..

5. Aplicar – Implementar las estrategias y planes desarrollados en clase, asegurando un enfoque estructurado para alcanzar hitos de negocio a corto y largo plazo.

6. Reflexionar – Evaluar y refinar continuamente tus estrategias de negocio basándote en la retroalimentación del mundo real y la evolución de la dinámica del mercado.

Programa de Clases
Profundiza tu Crecimiento

102 Liderazgo y Gestión Estratégicos para Empresas de Roofing en Expansión

Este curso avanzado está diseñado para dueños de negocios y líderes en la industria de roofing que están listos para escalar sus compañías estableciendo una dirección clara y motivando a sus equipos para el crecimiento.

Los participantes explorarán el Modelo de Desempeño de Equipos Drexler-Sibbet para mejorar la alineación y el rendimiento del equipo. A través de herramientas estratégicas como el Gráfico de Historia de Grove International y el Mandala de Visión, los líderes crearán una visión convincente a un año para su compañía.

También desarrollarán sistemas, procesos y flujos de trabajo críticos para asegurar la ejecución efectiva de sus planes de crecimiento estratégico.

Al final del curso, los participantes tendrán un Plan de Juego estructurado de 90 días para comenzar a escalar sus negocios.





Objetivos de Aprendizaje

1. Evaluar – Determinar la preparación de tu negocio para escalar analizando el rendimiento del equipo, las capacidades de negocio actuales y los desafíos potenciales.

2. Alinear – Aplicar el Modelo de Desempeño de Equipos Drexler-Sibbet para mejorar la alineación, la confianza y la colaboración del equipo para el éxito del negocio a largo plazo.

3. Visualizar – Crear una visión de negocio a un año utilizando el Gráfico de Historia y el Mandala de Visión de Grove International, estableciendo metas e hitos de crecimiento estratégico.

4. Diseñar – Desarrollar sistemas, procesos y flujos de trabajo escalables que apoyen operaciones de negocio sostenibles y un crecimiento rápido.

5. Planificar – Crear un Plan de Juego detallado de 90 días para guiar el lanzamiento o los esfuerzos de crecimiento de tu negocio, enfocándose en pasos accionables para marketing, operaciones y gestión financiera.

6. Implementar – Liderar tu negocio a través de la fase de ejecución, asegurando que las estrategias se traduzcan exitosamente en pasos accionables para el crecimiento.

7. Evaluar – Monitorear y refinar tus sistemas y estrategias de negocio basándote en métricas de rendimiento, la retroalimentación del equipo y la evolución de las necesidades

Programa de Clases
Profundiza tu Crecimiento

103 Gestión Avanzada del Crecimiento para Contratistas de Roofing

Este taller está diseñado para negocios de roofing que han superado las fases de start-up y scale-up, y que ahora enfrentan desafíos asociados con sostener el crecimiento.

Utilizando principios de La Mentalidad del Fundador, los participantes aprenderán a navegar crisis de crecimiento, optimizar operaciones y construir equipos de liderazgo resilientes.





Objetivos de Aprendizaje

1. Identificar con Confianza y Gestionar Proactivamente Crisis de Crecimiento – Evaluar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas internas de tu negocio utilizando la herramienta Matriz SPOT.

2. Desarrollar Estrategias Probadas para Sostener el Crecimiento a Largo Plazo y Fomentar la Alineación del Liderazgo – Ir más allá de tácticas a corto plazo y desarrollar estrategias robustas para sostener el impulso de crecimiento en un mercado competitivo. Aprender cómo alinear a tu equipo de liderazgo en torno a una visión compartida y un plan de crecimiento, asegurando que todos estén remando en la misma dirección para un progreso constante.

3. ortalecer y Optimizar Operaciones de Negocio para un Rendimiento y Rentabilidad Máximos – Descubrir métodos prácticos para agilizar operaciones, mejorar la eficiencia y optimizar la asignación de recursos. Aprender cómo fortalecer la base de tu negocio para mantener un rendimiento máximo y proteger la rentabilidad mientras navegas etapas de crecimiento avanzado.

Conoce a Melec Trejo

Melec Trejo es el Fundador y CEO de ProGroup, cofundador de International Brokers y Magnificent Properties, ambas compañías líderes en desarrollo de lujo y bienes raíces internacionales. Y ahora, fundador y Director de ProMasters, una compañía con la misión de empoderar a emprendedores para escalar su impacto y reducir el drama en sus operaciones.

Melec, un emprendedor experimentado, que ha creado y ayudado a crecer y escalar varias compañías hasta alcanzar millones de dólares, comprende que el potencial de un negocio está intrínsecamente ligado al liderazgo. Por esta razón, colabora y lidera un programa de coaching para ayudar a escalar el impacto de otras compañías, haciendo accesible algo que antes solo estaba reservado para un pequeño nicho de empresas adineradas. Melec está convencido de que el éxito empresarial no se basa solo en grandes ideas o gran talento, sino en grandes personas, en gente buena.



Unete a la Comunidad **ProMasters**

Acelera tu Crecimiento




ProMasters



“Creemos en tu visión. Te damos la experiencia, las herramientas y la comunidad para hacerla realidad. Escalemos tu impacto, juntos.”



www.promasters.mba