

ENTRENAMIENTO

EMPODERA TU PROFESIÓN

**POTENCIA TU NEGOCIO COMO COACH Y CREA TU
VIDA IDEAL**

**CONECTA CON LAS ESTRATEGIAS PARA TENER MÁS CLIENTES,
PODER AYUDARLOS DE UNA FORMA IMPACTANTE, GENERAR
GRANDES INGRESOS, TENER MÁS TIEMPO LIBRE Y PODER VIVIR
TRANQUILAMENTE DE SU PASIÓN**

REPASO DEL MÓDULO ANTERIOR



MÓDULO 1

TU NICHO DE MERCADO Y PROPÓSITO PROFESIONAL

¿QUÉ ES UN NICHO?

EL GRUPO SELECTO DE PERSONAS QUE ESPERA POR TI



CÓMO SE CONFIGURA UN NICHO DE TRABAJO:

- ES UN TIPO DE PERSONA ESPECÍFICO
- TIENE UN PROBLEMA ESPECÍFICO
- BUSCA UN RESULTADO ESPECÍFICO

LA CANTIDAD DE NICHOS EXISTENTES ES LITERALMENTE INFINITA, EL PUNTO ES CONECTAR CON UN NICHO EN EL CUAL YO ME SIENTA EXPERTO(A) Y PARA ESO DEBO MIRARME Y CONECTAR CON MI PROPÓSITO, QUE EXISTE PERO PUEDE QUE NO LO TENGAS CONSCIENTE.

MI HISTORIA DE SUPERACIÓN

LO QUE ME HACE FUERTE ES LO MISMO QUE PUEDE HACER FUERTE A OTROS



ACLARANDO MI HISTORIA DE VIDA:

- ¿CUÁLES FUERON LAS COSAS MÁS DOLOROSAS QUE TUVE QUE SUPERAR?
- ¿QUÉ COSA POSITIVA APLIQUÉ Y ACTIVÉ EN MI PARA PODER LIDAR CON ESAS COSAS?
- ¿QUÉ FORTALEZAS SE ESCULPIERON EN MI A PARTIR DE ESOS MOMENTOS?
- ¿EN QUÉ TIPO DE PERSONA ME TUVE QUE CONVERTIR PARA SUPERARLAS?
- ¿CUÁNTAS PERSONAS EN EL MUNDO NECESITAN CONVERTIRSE EN UNA PERSONA COMO EN LA QUE YO ME CONVERTÍ?
- ¿EN QUÉ ME SIENTO EXPERTO(A) A PARTIR DE MI HISTORIA DE VIDA?

LO QUE MÁS MUEVE AL SER HUMANO DESDE SU NECESIDAD BÁSICA DE CONTRIBUCIÓN Y CRECIMIENTO, ES AYUDAR A OTROS A QUE NO PASEN POR EL DOLOR QUE ELLOS PASARON.

APLICANDO EL IKIGAI

DESCUBRIENDO TU PROPÓSITO Y LAS RAZONES DE TUS CONFLICTOS LIGADOS A NO TENERLO



- ¿EN QUÉ SOY BUENO?
 - ¿POR QUÉ COSAS ME PAGAN?
 - ¿QUÉ ES LO QUE AMO?
 - ¿QUÉ NECESITA EL MUNDO DE MÍ?
- ✓ NO CLARIFICO EN LO QUE SOY BUENO: SENSACIÓN DE INCERTIDUMBRE
 - ✓ NO CLARIFICO POR LO QUE ME PAGAN: CARENCIA DE COMPENSACIÓN ECONÓMICA.
 - ✓ NO CLARIFICO QUE ES LO QUE AMO: SENSACIÓN DE VACÍO
 - ✓ NO CLARIFICO LO QUE EL MUNDO NECESITA DE MÍ: SENSACIÓN DE INUTILIDAD

"EL CONJUNTO DE ELEMENTOS QUE CONFIGURA MI IKIGAI, ME DA UN PROPÓSITO DEFINIDO Y ESO HACE MÁS FÁCIL EL PODER CONECTAR CON MI NICHOS IDEAL "

MI NICHU UNIVERSAL

LO QUIERA O NO EL UNIVERSO ME CONECTA CONSTANTEMENTE CON UN NICHU



CUÁLES SERÁN...

- LOS 3 TIPOS DE PERSONAS QUE MÁS LLEGAN A TI O A TU CONSULTA..
- LOS 3 TIPOS DE PROBLEMA QUE MÁS TE PRESENTAN ESTAS PERSONAS..
- LOS 3 OBJETIVOS QUE MÁS QUIEREN Y TE PIDEN ESTAS PERSONAS..

"EL UNIVERSO SIEMPRE TE CONECTA CON TODO Y TODOS LOS QUE SON COHERENTES A TU VIBRACIÓN, ESAS PERSONAS Y SUS TEMÁTICAS TIENEN QUE VER 100% CONTIGO"

DISEÑANDO MI NICHOS

PUEDE SER DESDE TU NICHOS UNIVERSAL O DISTINTO PERO NECESITAS ELEGIR UNO



CÓMO DISEÑAR MI NICHOS DE TRABAJO:

- TIPO DE PERSONA: PROFESIÓN Y/O SITUACIÓN

EJEMPLO: DUEÑAS DE CASA SEPARADAS / LIFE COACH RECIÉN GRADUADO

- TIPO DE PROBLEMA: EL DOLOR CONCRETO Y/O EMOCIONAL

EJEMPLO: ANGUSTIA POR MUERTE DE FAMILIAR / DEUDAS Y DESESPERO

- TIPO DE OBJETIVO: CONCRETO Y/O EMOCIONAL

EJEMPLO: CONECTAR CON MI PAREJA SOÑADA Y ESTAR TRANQUILA

"HAY MILLONES DE PERSONAS EN EL MUNDO Y MILES DE ELLAS COMPARTEN EL MISMO PROBLEMA Y BUSCAN LOS MISMOS OBJETIVOS"

EJEMPLOS DE NICHOS

ACÁ SE VEN DISTINTOS NICHOS DE PERSONAS CON SUS RESPECTIVAS TEMÁTICAS



DISTINTAS PERSONAS, DISTINTOS PROBLEMAS, DISTINTOS OBJETIVOS:

- MUJER COACH PROFESIONAL QUE QUIERE RENUNCIAR A SU TRABAJO ACTUAL QUE NO LE GUSTA Y QUIERE GENERAR MÍNIMO \$3M MENSUALES PARA VIVIR TRANQUILA DEL COACHING.
- HOMBRE SOLTERO SEPARADO QUE TIENE INSEGURIDAD EN SI MISMO PARA CONECTAR NUEVAMENTE CON UNA MUJER Y QUIERE FORMAR UNA NUEVA RELACIÓN SANA Y RESPETUOSA.
- MUJER TERAPEUTA PROFESIONAL QUE TIENE GRANDES RESULTADOS CON SUS CLIENTES PERO NO HA PODIDO AYUDARSE A SI MISMA A SUPERAR SUS BLOQUEOS EMOCIONALES Y QUIERE PODER ESTAR EN PAZ CONSIGO MISMA.

SIEMPRE VEREMOS EL TIPO DE PERSONA Y SU CONTEXTO, SU DOLOR EMOCIONAL Y/O CONFLICTO Y SU ASPIRACIÓN Y OBJETIVO

CONECTANDO CON MI NICHU

MI CLIENTE IDEAL ES UNA EXTENSIÓN DE MI MISMO(A)



IDENTIFICANDO MI CLIENTE IDEAL:

- ¿CON QUE TIPO DE PERSONAS ME GUSTARÍA MÁS TRABAJAR?
- ¿QUÉ TIPO DE PROBLEMAS ME GUSTARÍA MÁS SOLUCIONAR?
- ¿CUÁLES OBJETIVOS SON LOS QUE MÁS DISFRUTARÍA AL PODER AYUDAR A OTROS A CONSEGUIRLOS?

"TU CLIENTE IDEAL ES AL CUAL TU MÁS PUEDES CONTRIBUIRLE Y AYUDARLE A CRECER DESDE LO QUE VIVISTE Y SUPERASTE EN TU PROPIA HISTORIA DE VIDA"



MÓDULO 2

**PROPUESTA DE VALOR
Y SLOGAN PROFESIONAL**

PROPUESTA DE VALOR

COMO LLEGAR EFECTIVAMENTE A MI CLIENTE IDEAL



SIN UNA PROPUESTA ATRACTIVA, NO LLAMARÉ LA ATENCIÓN DE MI NICHU....MI PROPUESTA DEBE SER:

- RELEVANTE: LA PROMESA DE LA PROPUESTA DEBE SER POTENTE Y OFRECER JUSTO LO QUE MI CLIENTE NECESITA Y LO QUE YO PUEDO ENTREGAR DE FORMA EFECTIVA.
- CREÍBLE: AL VERLA, MI CLIENTE DEBE GENERAR LA SENSACIÓN DE QUE ES JUSTO LO QUE ESTABA BUSCANDO PARA SOLUCIONAR SU VIDA.
- DIFERENTE: ME MUESTRA COMO EXPERTO EN EL ÁREA, MUY ÚNICO Y DA LA SENSACIÓN DE SER UN MÉTODO DIFERENTE A LO CONOCIDO PARA RESOLVER EL PROBLEMA DEL CLIENTE.

ESTOS 3 COMPONENTES DEFINEN EL ÉXITO DE TU PROPUESTA DE FORMA EFECTIVA.

UNA PROPUESTA DE EJEMPLO

Sólo para mujeres resilientes que aman demasiado y quieren trabajar en amarse más a ellas mismas, porque saben que no merecen sentirse inseguras en su relación de pareja.

¿Eres tú una de ellas?

AFINANDO TU PROPUESTA

MI CLIENTE IDEAL DEBE SER MUY BIEN ESTUDIADO POR TI



CON RESPECTO A TU NICHU, COMÚNMENTE...

¿QUÉ TIPOS DE PERSONA SON ESTAS?

¿EN QUÉ TIPO DE CONTEXTO DE VIDA ESTÁN?

¿QUÉ TIPO DE DOLORES SON LOS QUE TIENEN?

¿CUÁLES SON LOS DOLORES MÁS GRANDES QUE TIENEN?

¿CUÁLES SON SUS OBJETIVOS Y ASPIRACIONES?

¿CUÁLES SON LAS ASPIRACIONES MÁS IMPORTANTES?

MIENTRAS MÁS SEPAS DE TU NICHU, MÁS FÁCIL SERÁ LLEGAR A ESE GRUPO DE PERSONAS QUE ESTÁN ESPERANDO POR TU AYUDA..

PROPUESTA DE VALOR ESPECÍFICA Y GLOBAL

¿TU NICHOS ES MÁS BIEN GLOBAL O MUY ESPECÍFICO?



PROPUESTA GLOBAL:

AYUDO A COACHES Y TERAPEUTAS QUE NO GENERAN EL SUFICIENTE DINERO PARA VIVIR DE SU PASIÓN, A LOGRAR LOS INGRESOS QUE QUIEREN PARA CREAR LA VIDA QUE ANHELAN.

PROPUESTA ESPECÍFICA:

AYUDO A MUJERES LIFE COACH PROFESIONALES QUE AMAN SU PROFESIÓN, QUE NO CONFÍAN EN SUS CAPACIDADES PROFESIONALES EN MEDIO DE LAS SESIONES, A GENERAR UNA SEGURIDAD INQUEBRANTABLE EN SI MISMAS Y EN SUS CONOCIMIENTOS.

EJEMPLOS DE PROPUESTAS

Promesa de Alto Valor

Ayudamos a personas espirituales a conseguir su propósito de vida sin terapias genéricas, con la sanación espiritual y emocional con ángeles

Promesa de Alto Valor

Ayudamos a Traders Profesionales a generar ganancias de mínimo 15% de rentabilidad mensual sobre su capital, sin venta de señales con Trading de Alto Rendimiento

DISTINTOS CAMINOS PARA ARMAR TU PROPUESTA

HAY VARIAS MANERAS DE ARMAR UNA PROPUESTA DE VALOR



PERSONA/OBJETIVO/DOLOR DEL PROCESO/METODOLOGÍA:

"AYUDO A MUJERES COACHES PROFESIONALES A GENERAR \$3M MENSUALES, SIN PERDER TIEMPO EN REDES SOCIALES, CON EL MÉTODO ZARX2"

PERSONA/DOLOR GENERAL/METODOLOGÍA/OBJETIVO ESPECÍFICO:

"ACOMPAAÑO A MUJERES COACHES PROFESIONALES, QUE NO GENERAN DINERO SUFICIENTE CON SUS SESIONES, Y QUE CON MI METODOLOGÍA ZARX2 PODRÁN GENERAR 3 MILLONES MENSUALES TRABAJANDO 2 DÍAS A LA SEMANA"

MÉTODO/PERSONA/DOLOR ESPECÍFICO/OBJETIVO:

"CON MI MÉTODO ZARX2, ME DEDICO A TRABAJAR CON MUJERES COACHES RECIÉN CERTIFICADAS, QUE TEMEN LANZAR SU NEGOCIO DE COACHING, Y QUIEREN LLEGAR A SU CLIENTE IDEAL GENERANDO 3 MILLONES MENSUALES FÁCILMENTE"

TU PROPÓSITO = TU PROPUESTA DE VALOR

EL 80% DE LAS PERSONAS NO ESTÁ FELIZ CON SUS VIDAS (ADAM LEIPZIG)



LAS 6 PREGUNTAS:

1. ¿QUIÉN ERES?
2. ¿QUÉ COSAS AMAS HACER?
3. ¿CUÁL ES LA ÚNICA COSA QUE AHORA MISMO TE SIENTES SUMAMENTE CUALIFICADO PARA ENSEÑARLE A OTRAS PERSONAS?
4. ¿PARA QUIÉN LO HACES?
5. ¿QUÉ QUIEREN O NECESITAN ESAS PERSONAS?
6. ¿CÓMO CAMBIAN O SE TRANSFORMAN COMO RESULTADO DE LO QUE LES DAS?

"LA GENTE MÁS FELIZ SE CONECTA EN COMO SERVIR Y HACER MÁS FELICES A LOS DEMÁS"

TU PROPUESTA, TU SLOGAN PROFESIONAL

CONVIRTIENDO TU PROPUESTA EN TU SLOGAN PROFESIONAL EN CONEXIÓN CON TU NICHO Y CONTIGO



A PARTIR DE TUS PROPUESTA PUEDES CREAR UN SLOGAN PERSONAL:

- “YO LE DOY SUEÑOS GENIALES A LOS NIÑOS”: ESCRIBO LIBROS PARA NIÑOS PARA QUE PUEDAN DORMIR BIEN POR LA NOCHE Y TENER SUEÑOS INCREÍBLES.
- “YO AYUDO A LOS DEMÁS A VERSE Y SENTIRSE BIEN”: DISEÑO RUTINAS DE ENTRENAMIENTO PARA AUMENTAR TU BIENESTAR Y MEJORAR TU ASPECTO FÍSICO.
- “YO LES DOY SÚPER PODERES A LAS MUJERES”: POR MEDIO DE PROGRAMAS DE COACHING DE CONEXIÓN CON SUS MÁS ALTAS FORTALEZAS INTERNAS.
- “YO LES DOY VIDA A LOS ROSTROS DE LAS PERSONAS”: DISTRIBUYO CREMAS ORGÁNICAS PARA NUTRIR LAS CÉLULAS DE TU ROSTRO Y DETENER EL ENVEJECIMIENTO”
- “YO CREO SÚPER MAMÁS”: HAGO WORKSHOPS DE CRIANZA CONSCIENTE PARA CRIAR HIJOS FELICES Y EXITOSOS.

MI SLOGAN PERSONAL

LES COMPARTIRÉ MI FRASE PERSONAL UNA VEZ QUE RESPONDÍ ESTAS 6 PREGUNTAS.



6) ¿CÓMO CAMBIAN O SE TRANSFORMAN COMO RESULTADO DE LO QUE LES DAS?

CONECTAN CON SU VERDADERA CAPACIDAD INTERNA, DESPIERTAN SU PODER PERSONAL, EXPERIMENTAN UNA APERTURA MENTAL TREMENDA, UTILIZAN SUS EMOCIONES Y PENSAMIENTOS A SU FAVOR Y CREAN SU REALIDAD EN SUS PROPIOS TÉRMINOS.

SLOGAN PERSONAL: "YO TRANSFORMO PERSONAS COMUNES EN EXTRAORDINARIAS"

"TE AYUDO A CONECTAR CON TU PODER PERSONAL PARA QUE MANIFIESTES LA VIDA DE TUS SUEÑOS EN TUS PROPIOS TÉRMINOS."