



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 3

DISEÑO DE PROGRAMA Y MI VALOR PERSONAL

UN PROGRAMA IDEAL PARA MI CLIENTE IDEAL

CUANDO TU NICHU YA ESTÁ DETERMINADO, AHORA DALES LO QUE NECESITAN DE TI



PROPUESTA DE VALOR:

AYUDO A MUJERES PROFESIONALES, COACHES DE PODER PERSONAL, 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.

"ESTO SE LOGRA POR MEDIO DEL PROGRAMA ZARX2 PARA ALCANZAR TU MÁXIMO RENDIMIENTO COMO COACH"

COMPONENTES DE UN PROGRAMA

TODO PROGRAMA DEBE VERSE CONTUNDENTE Y PROFESIONAL



COMPONENTES CLAVES:

- DURACIÓN: 1,2,3 MESES...
- SESIONES 1 A 1: CUANTAS SESIONES NECESITAS Y CADA CUANTO.
- TAREAS Y DESAFÍOS: PARA MANTENER UN TRABAJO CONSTANTE.
- SOPORTE CONSTANTE: MAIL, WHATSAPP, ETC.
- MATERIAL EDUCATIVO DE SOPORTE: VIDEOS, TEXTOS, ETC.
- REGALOS: SESIÓN EXTRA, TALLER GRABADO, ETC.

LA PERSONA DEBE SENTIR QUE ESTÁ TOMANDO UN DIPLOMADO DE TRANSFORMACIÓN Y ASÍ SENTIRÁ QUE ES ALGO DE GRAN VALOR

PROGRAMA TIPO

UN EJEMPLO DE POSIBLE PROGRAMA PARA UN NICHU QUE SU EFECTIVIDAD YA FUE PROBADA



COMPONENTES CLAVES:

- DURACIÓN: 3 MESES.
- SESIONES 1 A 1: SE HACEN 7 SESIONES.
- TAREAS Y DESAFÍOS: ENTRE SESIONES.
- SOPORTE CONSTANTE: POR WHATSAPP.
- MATERIAL EDUCATIVO DE SOPORTE: VIDEOS EDUCATIVOS Y ON HERRAMIENTAS.
- REGALOS: 1 CURSO GRABADO CON HERRAMIENTAS.

"TU SEGURIDAD + LA RUBUSTEZ DE TU PROGRAMA HARÁ SENTIR A LA PERSONA QUE ESTÁ TOMANDO UN DIPLOMADO DE TRANSFORMACIÓN, Y ESO DA UNA GRAN SENSACIÓN VALOR"

EL VALOR DE TUS SERVICIOS

MÁS ALLÁ DE MIRAR LA COMPETENCIA Y SENTIRTE CÓMODO CON EL VALOR QUE TE DAS



¿CUÁNTO VALE PARA TU CLIENTE (NICHOS) RESOLVER SU PROBLEMA?

UNO DE TUS MEJORES AMIGOS TE CUENTA QUE LUEGO DE 20 AÑOS SOLUCIONÓ SU PROBLEMA DE AUTOESTIMA DE FORMA RADICAL. TÚ TAMBIÉN TIENES TREMENDOS PROBLEMAS DE AUTOESTIMA DESDE SIEMPRE Y HA SIDO EL GRAN CONFLICTO INTERNO DE TU VIDA.

¿CUÁNTO ESTÁS DISPUESTO A HACER PARA TAMBIÉN PODER ACCEDER A ESTE PROGRAMA?

"CUANDO TE OFRECEN JUSTO LO QUE NECESITAS, EL VALOR SE VUELVE ALGO SECUNDARIO"

VALORANDO MI PROGRAMA

LOS PARÁMETROS PARA VALORIZAR MI PROGRAMA DE NICHO



EN VEZ DE MIRAR A OTROS, ME MIRO CON HONESTIDAD:

- ¿CUÁNTAS HORAS SEMANALES QUIERO DEDICAR A MIS PROGRAMAS?
- ¿CON CUÁNTOS CLIENTES QUIERO TRABAJAR A LA VEZ?
- ¿CUÁNTO QUIERO GANAR?
- ¿CUÁL ES LA VIDA QUE QUIERO MANIFESTAR Y CREAR?

"EL TIPO DE VIDA QUE QUIERO ESTÁ COMPLETAMENTE LIGADO A LA VALORACIÓN QUE DARÉ A MIS PROGRAMAS"

CÓMO VALORAR MI PROGRAMA

LA FÓRMULA PARA LOGRAR LA ARQUITECTURA PERFECTA DE TU PROGRAMA Y ESTILO DE VIDA.



GANANCIA IDEAL / TIEMPO DE TRABAJO = VIDA IDEAL

SI MIS PROGRAMAS DURAN 3 MESES Y SOLO QUIERO TOMAR 4 PERSONAS X MES, Y QUIERO GENERAR \$2M MENSUALES:

- MIS PROGRAMAS DEBEN VALORARSE EN \$500.000

SI VENDO 4 PROGRAMAS MENSUALES, SI TUS SESIONES SON CADA 15 DÍAS Y DURAN 1 HR:

- EL PRIMER MES GANARÁS \$2M Y TRABAJARÁS 8 HORAS
- EL SEGUNDO MES GANARÁS \$2M Y TRABAJARAS 16 HORAS
- EL TERCER MES GANARÁS \$2M Y TRABAJARAS 24 HORAS.

"LITERALMENTE CUANDO ESTES LLENO, A NIVEL DE HORAS, SOLO ESTARÁS TRABAJANDO 1 DÍA DEL MES (24 HORAS)"



MÓDULO 4

**VALORACIÓN PROFESIONAL
Y SESIÓN GRATUITA**

VALORACIÓN DE TU PROGRAMA

EL CUÁNTO VALE TU SERVICIO PARA TU CLIENTE, LO DEFINE LA CONEXIÓN QUE GENERAS



PREGUNTAS DE VALORACIÓN:

- ¿TÚ COMPRARÍAS UN PROGRAMA COMO EL TUYO?
- ¿TÚ PAGARÍAS \$_____ (LO QUE QUIERES COBRAR) POR TU PROGRAMA?
- ¿SI TU TUVIERAS EL PROBLEMA DE TU NICHOS, AL LEER TU PROPUESTA DE VALOR, TE DESESPERARÍAS POR COMPRAR ESTE PROGRAMA?
- ¿TÚ COMPRARÍAS UN PRODUCTO DE ALTO VALOR SIN CONOCER DIRECTAMENTE A QUIÉN LO IMPARTE?

"ESTO ES FÁCIL, TODOS HEMOS SIDO CLIENTES, CUANDO CONECTAMOS CON LA PERSONA QUE NOS QUIERE AYUDAR, NO HAY NADA MÁS MOTIVANTE QUE ESO"

ME ABRO A SER VALORADO

PARA SER UNA LUZ PARA EL RESTO, PRIMERO DEBO PRENDER MI LUZ FRENTE A LOS DEMÁS



MÁS VALIOSO QUE TU PROGRAMA, ERES TÚ...

- TÚ NO COMPRAS CURSOS O PROGRAMAS A CUALQUIER PERSONA, SE LOS COMPRAS A CIERTO TIPO DE PERSONAS.
- ESTAS PERSONAS SON VALIOSAS PARA TI.
- ESTAS PERSONAS TE HAN HECHO UN CLICK INTERNO EN VARIOS ASPECTOS.
- ESTAS PERSONAS CON SU MENSAJE TE HAN TOCADO ALGO EN TU INTERIOR QUE TE ELEVA Y CONECTA CON LO POSITIVO.

"QUEREMOS CIERTO TIPO DE RESULTADOS EN NUESTRA VIDA, PERO SI NO TENEMOS CONEXIÓN Y EMPATÍA CON QUIEN ME QUIERE AYUDAR, POR MÁS INCREÍBLE QUE PAREZCA EL PROGRAMA, NO LO TOMARÉ"

MI VALOR PROFESIONAL

QUÉ COSAS DETERMINARÁN MI VALOR PROFESIONAL FRENTE A LOS DEMÁS

ME
ENCANTA
SER
YO
MISMO

SER DISTINTO ES SER YO MISMO@

- SE TÚ, TAL CUAL ERES, ESE SIEMPRE SERÁ TU VALOR MÁS GRANDE.
- MÁS QUE COMPRAR TU PRODUCTO, ACCEDEN A ESTAR MÁS EN CONEXIÓN CONTIGO.
- MIENTRAS MÁS VALOR DAS, MÁS CONECTADOS QUIEREN ESTAR CONTIGO Y MÁS TE VALORAN.
- CREA UN MÉTODO PODEROSO, SIMPLE Y FÁCIL DE APLICAR.
- TÚ Y TU MÉTODO ES TU CARTA DE PRESENTACIÓN.
- TÚ NO TIENES UN NEGOCIO, TÚ ERES TU NEGOCIO.
- TÚ VERDADERO NEGOCIO ES QUE HAGAS LO QUE HAGAS, ESO TE ELEVE Y TE CONECTE CADA VEZ MÁS CONTIGO MISMO Y CON LO MÁS MARAVILLOSO QUE HAY EN TI.

"TÚ NEGOCIO NO TRATA DEL RESTO, TRATA DE COMO AYUDARTE A TI MISMO A CREAR LA VIDA QUE SUEÑAS HACIENDO LO QUE AMAS, Y MUCHAS PERSONAS SE BENEFICIARÁN DE ESE ACTO INCREÍBLE DE AMOR PROPIO"

LA MEJOR EPOCA PARA LLEGAR A MILES

SI NO ME MUESTRO, NADIE TENDRÁ LA OPORTUNIDAD DE SOLUCIONAR SUS DOLENCIAS CON MI VALIOSO PROGRAMA



AMADAS O ODIADAS, LAS REDES NOS CONECTAN COMO NUNCA ANTES...

- ¿A QUÉ PERSONA QUIERO LLEGAR?
- ¿QUÉ MENSAJE QUIERO ENTREGARLE?
- ¿QUÉ SOLUCIÓN TENGO PARA DARLES?
- ¿QUÉ HISTORIA PERSONAL LE HARÁ CONECTAR CONMIGO?
- ¿QUÉ MÉTODO ES EL MEJOR QUE TENGO PARA AYUDARLES?
- ¿QUÉ CREENCIAS DEBO DEJAR DE LADO PARA ACTUAR Y MOSTRARLES MI LUZ?
- ¿QUÉ ES LO MEJOR QUE TENGO PARA TODOS ELLOS Y CUÁL ES LA MEJOR FORMA DE ENTREGÁRSELOS?

"EL NEGOCIO NO ES LLEGAR A MILES, NO ES VENDER MILES, ES LLEGAR A LOS QUE ME NECESITAN, A AQUELLOS QUE ESTÁN ESPERANDO POR MÍ, EL NEGOCIO ES ESTAR EN CONEXIÓN CON EL PROPÓSITO QUE ELEGÍ PARA MI VIDA"

LA OPORTUNIDAD DE GENERAR MÁS CONEXIÓN

LAS PERSONAS DE TU NICHOS QUE TE SIGUEN Y TE VALORAN, AÑORAN ESTAR EN MÁS CONEXIÓN CONTIGO



GENERANDO LA OPORTUNIDAD DE CONECTAR

- OFRECE UNA SESIÓN GRATUITA 1 A 1.
- ESTÁ SESIÓN ESTÁ DISEÑADA PARA AYUDAR Y OFRECER.
- TU ENFOQUE ES DAR Y SI LA PERSONA QUIERE MÁS, OFRECERÁS LO QUE TIENES PARA ELLA.
- NO ES UNA SESIÓN DE VENTA, ES UNA SESIÓN DE CONTRIBUCIÓN MUTUA.
- TÚ HACES LO QUE AMAS, OTROS SE BENEFICIAN DE TU TRABAJO, Y LA GRAN MAYORÍA QUIERE VALORAR TU TRABAJO Y PASAR AL SIGUIENTE NIVEL.

"PARA LLAMAR LA ATENCIÓN DE TU NICHOS DEBES ARMAR LA SESIÓN IDEAL PARA ELLOS Y ELLAS"

PRESENTACIÓN DE LA SESIÓN

UNA SESIÓN EXCLUSIVA PARA TU NICHOS DE TRABAJO



4 PARTES DE LA PRESENTACIÓN:

1. TÍTULO ALTAMENTE ATRACTIVO.
2. HÁBLALES DEL RESULTADO QUE BUSCAN (ASPIRACIONES Y METAS).
3. DESCUBRIMIENTOS DE LOS BLOQUEOS QUE LE FRENAN.
4. EL BENEFICIO DE TOMAR ESTA SESIÓN GRATIS.

AHORA VEREMOS PASO A PASO ESTAS PARTES...

1: TÍTULO ALTAMENTE ATRACTIVO

TU PRIMERA FRASE DEBE SER DETERMINANTE



¿CÓMO SE LLAMA LA SESIÓN?

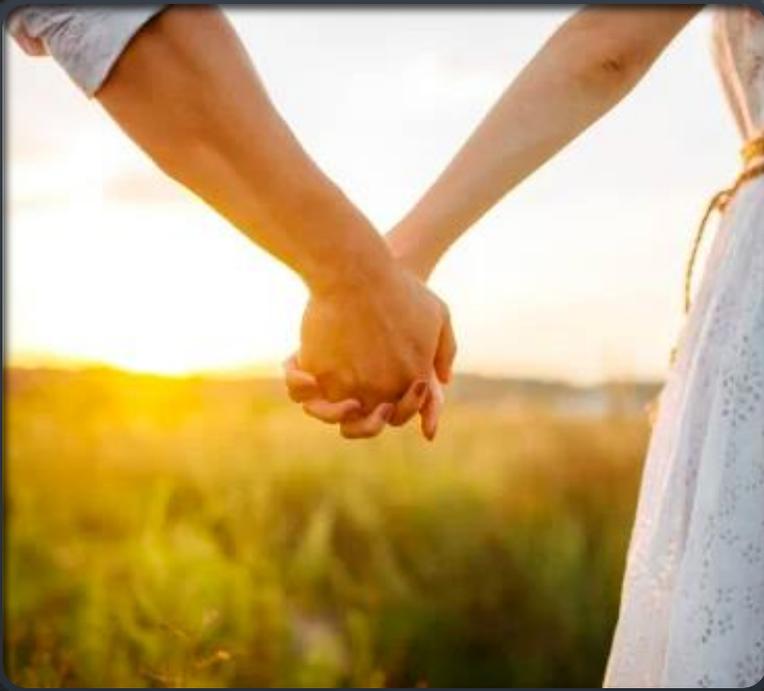
- EL TÍTULO DEBE SINTETIZAR DE FORMA EFECTIVA LO QUE MÁS QUIERE LOGRAR LA PERSONA.
- EJEMPLO:

"ENCUENTRA TU ALMA GEMELA"

SESIÓN GRATUITA DE COACHING DE PAREJAS

2: EL RESULTADO QUE BUSCA

OFRECER LO QUE REALMENTE ESTÁ BUSCANDO MI NICHOS



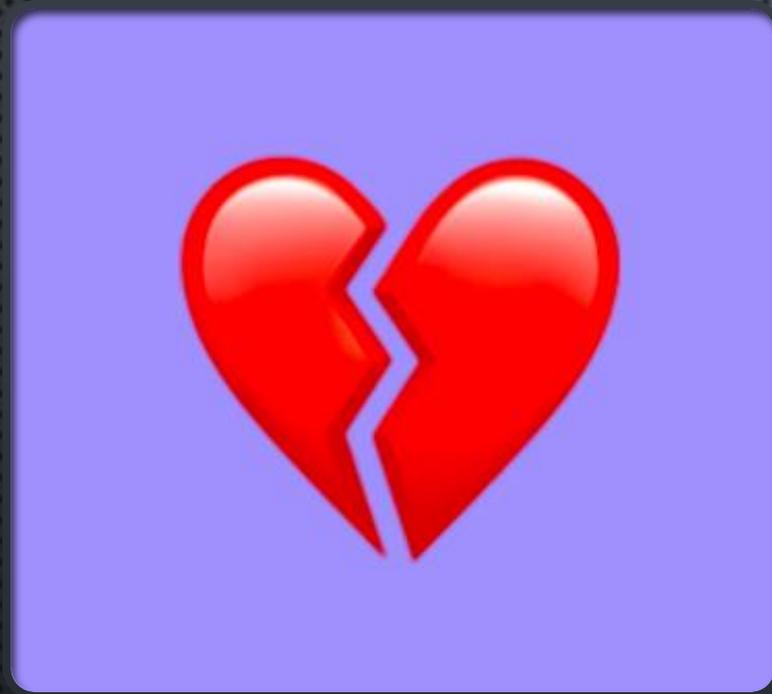
PROPUESTA DE VALOR, METAS Y ASPIRACIONES:

- MUESTRO A MI NICHOS LO QUE ELLOS MISMOS DICEN BUSCAR CONSTANTEMENTE, INCLUSO MÁS CLARAMENTE DE LO QUE ELLOS LO DIRÍAN.
- EJEMPLO:

"COMO CREAR UNA IMAGEN CLARA DEL TIPO DE HOMBRE/MUJER QUE QUIERES ATRAER Y EL TIPO DE RELACIÓN QUE QUIERES FORMAR CON ÉL/ELLA"

3: DESCUBRIMIENTO DE LOS BLOQUEOS

OFREZCO MOSTRAR LOS BLOQUEOS COMUNES QUE FRENAN EL LLEGAR A ESTE OBJETIVO



QUÉ BLOQUEOS TE ESTÁN FRENANDO:

- CONOCIENDO A MI NICHU, PUEDO VER MUCHOS BLOQUEOS COMUNES Y ESOS SON LOS QUE MENCIONARÉ.
- EJEMPLO:

"DESCUBRE LOS PATRONES INTERNOS MÁS COMUNES QUE HOY TE ESTÁN ALEJANDO DE CONECTAR CON TU PAREJA IDEAL"

4: EL BENEFICIO DE TOMAR ESTA SESIÓN

DOY A CONOCER LOS RESULTADOS QUE OBTENDRÁ DE ESTA SESIÓN GRATUITA.



CUÁLES SON LOS PRINCIPALES BENEFICIOS DE MI SESIÓN:

- LE MUESTRO LO QUE SENTIRÁ Y LO QUE OBTENDRÁ UNA VEZ TERMINADA ESTA SESIÓN.
- EJEMPLO:

"AL TERMINAR ESTA SESIÓN TÚ TE SENTIRÁS RENOVADA(O), CON CLARIDAD Y GRAN DETERMINACIÓN PARA FINALMENTE PODER CONECTAR CON LA PAREJA DE TUS SUEÑOS, QUE ESTÁ ESPERANDO POR TI"

CARACTERÍSTICAS DE LA SESIÓN

LA ESTRUCTURA DE LA SESIÓN ES DETERMINANTE PARA QUE TU FUTURO POSIBLE CLIENTE QUIERA MÁS DE TI.



DETALLES: VIDEO-LLAMADA 1 A 1 DE UNOS 20 MINUTOS.

1. TE PRESENTAS, DAS LAS GRACIAS, LE MENCIONAS QUE SOLO TIENES 20 MINUTOS Y LE PREGUNTAS: ¿QUÉ TE TRAE A ESTA SESIÓN?
2. LE HACES UN EJERCICIO YA PRE-ELABORADO QUE LE DE CLARIDAD DE LO QUE NECESITA. (EJ: LISTA DE LA PAREJA IDEAL)
3. LE HACES UN PROCESO PODEROSO QUE LO CONECTE O LE HAGA SENTIR QUE HAY SOLUCIÓN. (EJ: PREGUNTA DE PODER: ¿EN QUIÉN DEBES CONVERTIRTE PARA ATRAER A TU PAREJA IDEAL? + CONEXIÓN MÚSICA CON EL YO QUE YA LO LOGRÓ)
4. LE DAS UN TIP O RECOMENDACIÓN QUE LE AYUDARÁ A LOGRAR EL OBJETIVO. (EJ: LEE ESTE LIBRO, VE ESTE VIDEO, TE RECOMIENDO ENFOCARTE EN ESTO Y AQUELLO)
5. TERMINADO TODO LE PREGUNTAS: ¿QUÉ FUE LO MÁS IMPORTANTE DE ESTA SESIÓN PARA TI?, ¿CON QUE SENTIMIENTO TE QUEDAS?
6. ¿TE GUSTARÍA PODER RECIBIR AYUDA MÁS CONCRETA DE MI PARTE POR MEDIO DE UN PROGRAMA ESPECIALIZADO PARA LOGRAR ESTE OBJETIVO?
7. ENVIAR UN FORMULARIO DE FILTRO PARA LUEGO AGENDAR UNA NUEVA VIDEOLLAMADA DE VENTA.