

**“VIVIR DEL COACHING: TODAS LAS CLAVES DE LA
PROSPERIDAD Y LA ABUNDANCIA EN TU NEGOCIO”**

MODULO II:

¡ACCIÓN INTELIGENTE: MÁS, ANTES, MEJOR!

Viernes 30 de Octubre desde las 16:30 al Sabado 31 de Octubre a las 20:30
Una Masía en un radio de acción de 30 km desde Barcelona. Es residencial, haremos noche

“El siguiente fundamental paso después del módulo I, fundamental para consolidar tu profesión y tu negocio: trabajar inteligentemente para obtener los resultados que buscas antes y mejor: productividad y efectividad ya para la calidad de vida”

El módulo II culmina los principios fundamentales para convertirse en un coach profesional (que vive de su profesión)

¿qué necesidades cubre?

El módulo II nos permite poner en práctica muchas habilidades necesarias para vender antes y mejor nuestros servicios, descubriendo herramientas muy avanzadas y prácticas para darnos a conocer, captar clientes a corto plazo, saber escribir mensajes que venden, trabajar la acción inteligente, y múltiples estrategias que funcionan a un nivel más profundo que en el módulo I

Del módulo II, te llevarás como beneficio...

- Afianzar la seguridad, la confianza, y afinar tu plan de acción y marketing
- Ser mucho más productivo en menos tiempo (que no activo)
- Estrategias hiperefectivas para conseguir clientes a corto plazo (mas “cash”) en coaching personal .
- Estrategias de éxito para la entrevista de ventas de coaching ejecutivo a Pyme y Gran Empresa, desde la concertación de la entrevista, hasta el cierre de la operación.
- Herramientas de posicionamiento y marca personal especializadas
- Saber lanzar mensajes que venden
- Las claves de generación de sinergias y “joint ventures” con otros compañeros y empresas, y alcanzar acuerdos comerciales rentables.
- La idoneidad o no de tener socios.
- La organización del día con eficiencia y un adecuado seguimiento a los clientes.
- Más y más energía.
- Detección de nuevos puntos fuertes y puntos de mejora desde el comienzo de tu actividad.
- Saber Estructurar las sesiones, acuerdos y compromisos.
- Cuales son los contratos más idoneos para coaching personal y ejecutivo.
- Aumentar exponencialmente tu reconomiento externo por el uso de las tecnologías.
- Automatizar procesos y ganar mucho, mucho tiempo y calidad de vida
- Ahondar en la repercusión en medios.
- Saber hacer propuestas ganadoras

Este curso se pone a disposición solamente de aquellos alumnos que han pasado por el módulo I de “Vivir del Coaching”, independientemente de la promoción en lo que lo hayan hecho. Tiene como ventajas que la filosofía sigue siendo la de “Vivir del coaching”, basada en la abundancia, prosperidad, eficiencia, en no regalar nuestro trabajo, y en utilizar inteligentemente todos los recursos que tenemos a nuestro alcance, además de disfrutar en el proceso de puesta en marcha o consolidación de nuestros coaching, proyectos. Y sobre todo... ¡ACCIÓN, ACCIÓN, ACCIÓN! Además, nos quedamos a dormir, para seguir generando negocio y sinergias en la convivencia.

Programa.

Viernes tarde: 16:30 a 21:00 h

- ¿qué está ocurriendo hasta la fecha con tu proyecto?
- Estrategias y role playing para conseguir clientes a corto plazo en coaching personal, y generar “cash” rápido
- Como preparar y dirigir una reunión de ventas con una empresa a la que vamos a ofrecer nuestros servicios de coaching ejecutivo (con role playings y testimonios de responsables de RRHH)
- Generar sinergias, “joint ventures” y acuerdos comerciales con compañeros y empresas, de una manera rentable, “ganar ganar”
- ¿me interesa tener socios? ¿por y para qué? ¿qué protocolo debo seguir?

Sábado mañana: 09:30 a 14:00

- ¿qué miedos se mantienen y me mantienen a menor ritmo del deseado?
- La ciencia del neuromarketing: como nuestros clientes toman decisiones basadas en las emociones, y como influir en ello
- Las objeciones más habituales en coaching personal, y ejecutivo, y como cerrarlas
- La estrategia del océano azul, para ser siempre los primeros en lo nuestro
- Acciones clave para la marca personal: el apasionante mundo de los medios
- Comunicar tus mensajes para darte a conocer adecuadamente: el arte de mandar y escribir mensajes que venden
- Mi red de contactos primordial: conectores e identificadores de valor
- La tecnología a nuestro favor: la automatización de envíos de e-mailing, recursos audiovisuales, mundos virtuales, redes sociales.

Sábado tarde: 15:30 a 20:30

- El arte y la ciencia de crear “packs” de productos, más otra serie de servicios auxiliares a nuestro negocio principal
- Como organizar las sesiones y documentación para el comienzo de un proceso.
- Tecnología al servicio del día a día del coach. Bases de datos, comunicaciones, y otras herramientas creadas específicamente para coaches
- Como generar energía en vez de gastarla, y ACCION, ACCION, ACCION
- Creando magnetismo de cara a los clientes.
- Haz siempre algo que los otros no hagan
- La técnica Scamper de creación de nuevas y poderosas ideas de negocio
- Fomento del trabajo en red entre compañeros
- Plan de acción individual, Compromisos y Cierre

Qué opinan del módulo II “Acción Inteligente”:

He aprendido a romper barreras regalando y al mismo tiempo creando confianza y.... El negocio que quiero y también he aprendido a cómo proponer mis servicios.

Andrea de Pasquale. Coach

2 días muy motivantes que apoyan el proceso de venta de Coaching. Me han permitido detectar detalles que tenía todavía por metabolizar del curso anterior. Un estupendo refuerzo y complemento. A resaltar el compromiso de Josepe, es una referencia estupenda.

Hilario Martínez. Coach

Cambia por completo mi valor de la acciones de marketing que necesito realizar. El curso ha desbordado altamente mis expectativas

David Carrión. Coach

El curso es fuente de energía y fuerza para enfocar el proyecto profesional: PRIMERO lo primero. Gracias.

Jordi Pagés. coach

Ha sido el resorte para salir de mi zona de comodidad hacer aquello que tenía miedo a hacer pero que es lo que tengo que hacer y focalizarme en mi negocio de Coaching en ACCION, con la mente puesta en mis clientes y en la prosperidad mía y del universo. La mente crea y aquí lo he visto materializado. Gracias por esta oportunidad.

María Jesús Esquilas. Coach

Fechas: viernes 30 de Octubre desde las 16:30 h al sábado 31 de Octubre a las 20:30 h

Lugar: por determinar, en una masía, hotel o casa rural en un radio de acción de no más de 30 km desde Barcelona Capital, y con fácil acceso en tren o autobús

Inversión del curso: 485 € +16% iva. (no incluye el alojamiento y comidas)

Descuentos: sobre esta cifra, tienes 50 € de descuento si te inscribes a mas tardar el viernes 4 de septiembre

IMPORTANTE: SI YA ERES ALUMNO DE VIVIR DEL COACHING, PUEDES APUNTARTE A ESTE MÓDULO. ¡APROVECHA LA OPORTUNIDAD PARA TRABAJAR MÁS INTELIGENTEMENTE, CONSEGUIR MÁS RESULTADOS Y LLENARTE DE ENERGÍA!

Ya conoces la filosofía de los cursos de Vivir del coaching. Va a ser muy práctico, entretenido y lo vamos a pasar bien, además de salir con las pilas puestas y con herramientas y estrategias poderosas para tu proyecto. ¡No dejes pasar la oportunidad! ¡Apúntate ya! (hay plazas limitadas). Ingresa 150 € para la pre-inscripción en la cuenta:

Barclays 0065 0200 59 0001014842

Concepto: pre- inscripción módulo II

Para más información:

Marian Reinoso / José Pedro García
Teléfono: 91 849 03 36 / 625 56 05 78
Mail: cursos@vivirdelcoaching.com
www.vivirdelcoaching.com