

## ¡UN ANTES Y UN DESPUÉS EN TU TRAYECTORIA PROFESIONAL COMO COACH. ULTIMA CONVOCATORIA DEL AÑO: 14ª PROMOCIÓN!

*“Hace menos de 6 años, tenía el sueño de convertir el coaching en mi profesión, pero tenía muchas dudas y miedo. Hoy ya he realizado más de mil sesiones, he tenido más clientes de los que podía imaginar, he facturado decenas de miles de Euros. De hecho, tengo una red de coaches a los que les envío muchos clientes que no puedo atender”*

José Pedro García

¿tienes los clientes que querías? ¿tienes los ingresos a los que aspirabas?  
¿estás de verdad haciendo coaching profesional, o lo que es lo mismo,  
viviendo de tu profesión? Si quieres vivir tu sueño....



inscríbete en el curso de referencia a nivel mundial en castellano

14ª promoción

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

**MODULO 1: “¡CLIENTES YA!”**

Madrid, 11, 12 y 13 de Diciembre 2009

**MODULO 2: “ACCIÓN INTELIGENTE:  
¡MÁS, ANTES, MEJOR!”**

Becerril de la Sierra (Madrid) 22, 23 y 24 de Enero 2010 (residencial)

**Plazas muy limitadas. Se cubrirán respetando el orden de petición**

**¿Y si a ti se te quitaran las dudas...? ¿Y si tú consiguieras los clientes que necesitas,  
tanto para coaching como personal? ¿Y si tú tuvieras los ingresos que quieres?**

Todos necesitamos en ciertos momentos un buen empujón. Este curso te lo va a dar, además de herramientas y estrategias claras y contrastadas, LA ENERGÍA, CONOCIMIENTOS, MOTIVACIÓN E IMPULSO QUE NECESITAS PARA EL ÉXITO EN TU PROYECTO! ¿vas a esperar más?

Con el curso “Vivir del coaching” (módulos 1 y 2) tú tienes la oportunidad hoy de realizar único curso a nivel mundial en castellano del que obtienes todos **estos BENEFICIOS:**

- te aporta el plus de confianza imprescindible para creer en tu proyecto e ir a por todas
- te ayuda a plasmarlo concretamente, con plan de marketing a tu medida y plan de acción
- rompe con tus creencias limitadoras (dinero, capacitación, precios, ventas, etc)
- Te da las herramientas más efectivas para captar clientes a corto y medio plazo
- Te facilita que tengas tu imagen de marca personal y se te conozca
- Te da todas las estrategias necesarias para generar excelentes ingresos
- todo dentro del ámbito de la abundancia, la ética y la contribución
- Y sobre todo, ¡ENTRAS INMEDIATAMENTE EN ACCIÓN INTELIGENTE, MASIVA Y CONTINUADA PARA GENERAR CLIENTES E INGRESOS YA!

## ALGUNOS COACHES QUE HAN PASADO POR EL CURSO OPINAN...

*“En nuestro trabajo como coach no basta con ser bueno. Si tus posibles clientes no saben que existes, ni lo que puedes hacer por ellos, es poco probable que acudan a ti. Este programa aporta excelentes ideas y metodología para planificar tu oferta como coach, por lo que es muy recomendable, especialmente si llevas poco tiempo en la profesión y quieres disfrutar de un negocio que aporte prosperidad a tu vida.”*

*Eduard Escribá (Barcelona)  
Coach profesional y empresario*

*“Este curso me ha servido para crear mi proyecto; para salir de mi zona de comodidad y ver oportunidades, y sobre todo, PARA CENTRARME, DIRIGIRME Y MOTIVARME”.*

*Elena Díaz (coach, empresaria. Madrid, EEC)*

*“El curso ha sido perfecto para pasar del mundo “ahora soy coach, y...¿ como puedo encontrar mis clientes?” al mundo “ya me he puesto en marcha, tengo compañeros para compartir dudas, ideas, experiencias, y tengo ganas de prosperar con el coaching”*

*Andrea de Pasquale (coach, Madrid. CECP-HUNE)*

*“Gasolina pura para nuestra alma de Coach. Este curso contiene la energía necesaria para solventar tus dudas y dar el paso de forma responsable, conociendo tus recursos, haciendo frente a tus limitaciones (re-encuadrándolas) y saber de verdad si tu vocación como Coach es real o simplemente una ilusión”*

*Quique Jurado (coach, empresario, ex –directivo. Madrid. IPH)*

*“El curso me ha permitido enfrentarme a una serie de cuestiones que ni se me habían pasado por la cabeza. Me ha permitido poner sobre el papel mi sueño de vivir del coaching y me ha dado una fuerza y un impulso inesperados para mí”*

*Alicia Alberola (coach, empresaria, co-active coach CTI)*

*“El curso de Vivir del Coaching es para tenerlo en cuenta. Te lleva de la mano por muchos de los factores que puedes poner en juego a la hora de impulsar tu propio negocio de Coaching. Si tienes dudas de tirarte a la piscina y montarte por tu cuenta, ...ven y pasa por la experiencia. Despejarás esas dudas inmediatamente”*

*Borja Milans del Bosch (coach, emprendedor, consultor. Coaching ontológico. Madrid)*

*“Josepe te cuenta su experiencia de cabo a rabo, sin tapujos. Me ha gustado especialmente la combinación de ponentes, en particular las técnicas de networking y las herramientas de marketing por Internet. Salgo realmente motivado a montar mi negocio de coaching”*

*Javier Carbajo (empresario, formador, coach, madrid. CTI)*

*“Me ha dado el impulso definitivo para poner en marcha mi negocio de Coaching, con ideas concretas, claras y prácticas. Me ha dado alternativas (me ha abierto ventanas) en muchas áreas para enfocar todavía mejor mi empresa”*

*Isabel Sousa (coach, empresaria, Madrid. Escuela de Inteligencia)*

**PERO... ¿QUÉ HACE DEL CURSO VIVIR DEL COACHING LA AUTÉNTICA REFERENCIA MUNDIAL EN CASTELLANO EN MARKETING APLICADO AL COACHING, GENERACION DE CLIENTES E INGRESOS?**

El curso “Vivir del coaching” se circunscribe a bastante más que dos fines de semana donde se practica, se adquieren conocimientos y herramientas muy efectivas, se afianza la seguridad y la confianza, se rompen creencias, se genera red y se trazan líneas de actuación. Se trata de que entres en acción y esta además perdure. además:

- se traza un plan de acción/Plan de negocio individualizado y muy sencillo para dar los pasos necesarios
- tras finalizar, hay 4 **tutoriales de seguimiento**
- Tenemos **dos teleconferencias** de seguimiento después del curso, de puesta en común, revisión del plan de acción y consultas
- También tenemos se ofrece e asesoramiento de un experto en temas legales después del curso.
- Se ofrecen los servicios de **mentoring de coaches especializados** para facilitar tu objetivos
- Se pasa a pertenecer al “**club de la plata**” que es el punto de encuentro de todos los participantes del curso desde sus inicios, para crear comunidad, intercambio de información, sinergias, y crear red.
- Se pueden optar a  **cursos especializados monográficos** solo para alumnos de “vivir del coaching”

¡Y además, tendremos durante el curso a **profesores invitados** como **Andrés Pérez Ortega**, el mayor experto de España en Marca Personal, que nos hablará del trabajo en red (networking), a **Fernando Alvarez**, otro gran coach y especialista en **marketing de guerrilla en internet** y nuevas tecnologías, a **Alberto Aguelo**, coach de comunicación y **experto en relaciones con los medios (módulo II)**, a **Bruno López**, **asesor fiscal especialista en coaching**, y a **Hilario Martínez**, coach y una autoridad en la **ley de protección de datos (módulo II)**

## TEMARIO DEL MÓDULO 1: ¡CLIENTES YA!

**Primer día, viernes 16:00-21:00**

- Qué diferencia a un coach profesional de un coach “amateur”
- ¿Es posible hoy vivir muy bien del coaching? ¿hasta que punto?
- ¿qué mercado hay en España y el mundo para el coaching personal y de empresa, ejecutivo, de equipos?
- ¡Cómo conseguir los 50 primeros clientes!
- La acción masiva y en una dirección clara, madre de todos los éxitos
- Definiendo en concreto qué es lo que quieres conseguir, cuando, y cuanto
- ¿qué obstáculos te están frenando? Las dudas más frecuentes
- Empezamos con el plan de marketing de 10 pasos: misión, visión ,valores...
- Rompiendo creencias limitantes: dinero, no estoy preparad@, no hay mercado, no sé vender, no sé como...

## Segundo día, Sábado 09:30-20:00

- El patrón del dinero y vivir desde “la abundancia”
- Qué es la imagen de marca personal y como potenciarla. Crear reputación
- Seguimos con el plan de marketing: la magia de especializarse en tu público idóneo. Encuentra tu nicho de mercado, donde lo haces mejor que otros
- ¿Y donde están tus clientes potenciales?
- Aclarar lo que te hace distint@: tu valor añadido. Qué tienes de especial y qué necesidad del cliente satisfaces
- Tu propia y sencilla definición de coaching. Automatizarla!
- El desarrollo de tu red de contactos: el networking, la clave del éxito
- ¿cómo darse a conocer a tus clientes? ¿Cuáles son las maneras más efectivas?
- Diferencias de acercamiento al coaching ejecutivo y al coaching personal
- Estrategias a corto plazo para captar clientes: generando ingresos ¡ya!

## Tercer día, Domingo 09:30-15:00

- ¿Y cuanto cobro? Métodos de fijación de tarifas
- ¿a qué tipo de coaching dedicarme, y cuanto tiempo?
- Estrategias a medio y largo plazo para generar clientes: medios de comunicación, foros, artículos, libros, conferencias, etc
- El increíble poder del marketing de guerrilla en Internet: métodos sin coste para darse a conocer en Internet con creatividad
- Medios y recursos para lanzar la actividad o afianzarla
- Momento para consultas y preguntas
- Compromisos
- Acciones concertadas para potenciar la red de contactos con los compañeros
- Plan de acción individual

**TEMARIO DEL MÓDULO 2: ¡ACCIÓN INTELIGENTE: MÁS, ANTES, MEJOR!  
(IMPORTANTE: Sólo para coaches que han pasado en algún momento por el módulo 1)**

## 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 09:30 – 20:00

- ¿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
- La estrategia del océano azul, para ser siempre los primeros en lo nuestro
- Potenciando tu mensaje único de ventas

- 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
- Las objeciones más habituales en coaching personal, y ejecutivo, y como cerrarlas
- La tecnología a nuestro favor: la automatización de envíos de e-mailing, recursos audiovisuales, mundos virtuales, redes sociales.

### **Domingo: 09:30-15:00**

- 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
- 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

### **¿PARA QUIEN ES ESTE CURSO?**

*Este curso está sobre todo orientado para coaches que quieren profesionalizarse y vivir de su profesión, o coaches en su primer año de desarrollo de negocio. También puede estar indicado para profesionales independientes ( terapeutas, formadores y consultores)*

### **¿DONDE SE REALIZARÁ y CUANDO?**

**Módulo 1:** *Viernes 11 de Diciembre de 16 a 21 h; Sábado 12 de Diciembre de 09:30 a 20:00; y Domingo 13 de Diciembre de 09:30 a 15:00 h.*

**Lugar:** *Hotel Tryp Atocha. C/ Atocha 83. Metro Tirso de Molina o Sol*

**Módulo 2:** *Viernes 22 de Enero de 2010 desde las 16:30 al Domingo 24 de Enero a las 15:00. Es residencial*

**Lugar:** *Hotel Las Gacelas, en Becerril de la Sierra. Excelente entorno en la naturaleza, muy bien comunicado con Madrid por la A6 (30 minutos) o autobús directo desde el intercambiador de Moncloa*

### **COMO APUNTARSE (CUANTO CUESTA, AHORRO Y PAGO APLAZADO)**

	Antes del miércoles 25 de Noviembre	Después del miércoles 25 de Noviembre	Otros descuentos
<b>Curso completo (módulo 1 y 2)</b>	<b>1190 € + 16% iva (ahorro de 400 €)</b>	<b>1390 € + 16% iva (ahorro de 200 €)</b>	
<b>Sólo módulo 1</b>	<b>740 € + 16% iva (ahorro de 100 €)</b>	<b>840 € + 16% iva</b>	Por escuela o asociación (ver listado abajo): <b>50 €</b>  Beca de desplazamiento (+ de 100 km) <b>50 €</b>
<b>Sólo módulo 2 (estancia en hotel aparte)</b>	<b>650 € + 16% iva (ahorro de 100 €)</b>	<b>750 € + 16% iva</b>	Beca de desplazamiento (+ de 100 km) <b>50 €</b>

**Pago aplazado: existe la posibilidad de realizar el pago en cualquiera de los casos en 4 plazos (importe de reserva de plaza + 3 pagos mensuales)**

De todas formas, si deseas de verdad hacer el curso y nos quieres hacer otra propuesta de pago, adelante porque tendrás todas las facilidades adecuadas a tu situación

**PARA RESERVAR PLAZA:**

Hay que inscribirse pagando una matricula de **150 € si es antes o durante el Miércoles 25 de Noviembre** y de **250 € después del 25 de Noviembre**, haciendo una transferencia a la cuenta de la empresa:

Excellence research institute S.L.  
Barclays bank  
0065 0200 59 0001014842

No olvides poner en concepto tu nombre y las siglas CVC (curso vivir del coaching). Si vas a querer factura, por favor haz la transferencia desde la cuenta del titular al que se va a emitir la factura: particular o empresa)

**Listado de asociaciones o escuelas que facilitan el descuento de 50 € (no acumulable)**

ASESCO, ICF O AECOP  
ESCUELAS Y CURSOS

- Especialista o master en coaching universidad Oviedo N-ACCION
  - Master coaching y/o formacion en PNL del IPH
  - Master de coaching IESEC HUMAN
  - Master de coaching o de Comunicación de CECP o HUNE
  - Coaching co-activo CTI
  - Coachville
  - Instituto Europeo de Coaching
  - Ola Coach
  - Escuela Europea de Coaching
  - Instituto Gestalt
- También se otorgará una sola **BECA**, donde se subvenciona el 50% del curso, y a cambio se realizarán trabajos de apoyo en el curso (si estás interesad@ en ella, ponte en contacto con nosotros. Se adscribirá por orden de petición)

**PARA AMPLIAR INFORMACION:** Alvaro Requena/José Pedro García  
TEL: 91 849 03 36 / 625 56 05 78  
MAIL: [cursos@vivirdelcoaching.com](mailto:cursos@vivirdelcoaching.com)

## QUIEN IMPARTE EL CURSO

**José Pedro García**, además de coach personal y ejecutivo, es empresario desde hace 15 años. Entre otras cosas:

- ha realizado más de 1200 sesiones de coaching en de 5 años
- dirige [www.coachingparati.com](http://www.coachingparati.com), la empresa de formación “Excellence Research Institute”, la “Escuela de Liderazgo personal” y [www.programamejora.es](http://www.programamejora.es)
- tiene ingresos anuales mínimos de 50.000 € con la actividad del coaching, siendo esta a tiempo parcial
- Miembro del Top ten Coaching Spain y del Top Ten Management Spain
- Es Emprendedor y empresario desde los 23 años
- Miembro de la junta directiva de ADESCO (asociación española de coaching) y coach profesional certificado por la misma, además de socio de ICF
- Autor del libro “PNL para Líderes” y del Audiolibro “Vivir del coaching”
- Ha constituido una red de 24 coaches en España y latinoamérica para redireccionar los clientes que no puede atender
- Es Profesor del área de emprendedores y de coaching de la EOI
- Profesor del área “in company” de ICADE
- Profesor del Executive MBA de AEDE
- Es Miembro de la asociación de jóvenes empresarios de Madrid desde 1993
- Es Profesor del Master de coaching de la universidad de Oviedo- N-Accion
- Es asiduo en medios, como la cadena ser, donde pertenece como colaborador al equipo del programa “Carrusel de Verano” y de “Ser Curiosos” dedicándose al área de desarrollo personal, etc.
- también es colaborador asiduo y escribe para la revista “emprendedores”, siendo uno de los patrocinadores del premio “Emprendedor del Año”
- Es coach co-activo titulado (CTI)
- Ha sido formador de emprendedores en la Escuela Joven de Iniciativas Empresariales de la CAM
- Tiene los estudios de trainer en PNL por el IPH y “especialista en inteligencia emocional” por la univ. Camilo José Cela.
- Es profesor del master en coaching del IPH
- Es profesor del master de coaching de Isec-human (Valencia)
- Es profesor del master de coaching de HUNE