

A hand holding a red lantern in a field of tall grass at sunset. The lantern is lit, casting a warm glow. The background is a soft, out-of-focus field of tall grass under a warm, orange sky.

ALEX NOVELL

LOS 12 PASOS

A SEGUIR AL EMPRENDER

*Una guía de los errores comunes al
emprender y cómo solucionarlos*

edición
2021

CONTENIDO

03

Sobre mí

05

A tener en cuenta

06

Las 4 etapas durante el proceso de emprendimiento

08

Los 12 pasos para emprender con éxito

21

¿Y ahora qué?

22

Gestión y Marketing para terapeutas

23

Por qué elegir este curso

24

Testimonios

25

Estructura

27

Precios

28

Otros cursos

SOBRE MÍ

Si has aterrizado aquí es posible que ya sepas algo sobre mí, aunque es habitual acceder a un e-book, a un webinar o a una charla gratuita sin saber nada de la persona que está detrás. Por este motivo, antes de empezar, me gustaría presentarme.

Mi nombre es Alex Novell y actualmente me dedico a lo que yo llamo "plantar terapeutas", es decir a ayudar a las personas a poner en marcha proyectos conscientes. ¿Y cómo he llegado hasta aquí? Pues porque la vida ha sido una escuela de primera.

Siempre me ha apasionado la tecnología y "hacer" cosas. En la Universidad me formé como arquitecto y ya desde el inicio de mis estudios usaba la tecnología a mi favor, lo cual me trajo a mis primeros clientes: mis profesores, que me encargaban webs para sus despachos, proyectos 3D, aplicaciones interactivas... Y de aquí surgió mi primera empresa, cuando solo tenía 22 años. 8 años más tarde ya tenía 7 empresas alguna con 30 trabajadores. Y esto me enseñó todo lo que sé de gestión y marketing y me obligó a conocer y a transitar todos los miedos, resistencias y sabotajes que surgieron a lo largo de esos años.

A los 30 años entré en contacto con el mundo del crecimiento personal a través del Chikung y la meditación. Allí empecé a darme cuenta de que nada estaba "en su lugar" y eso provocó un cambio drástico en todas las áreas de mi vida (cerré las empresas, me separé...) y me formé como terapeuta.

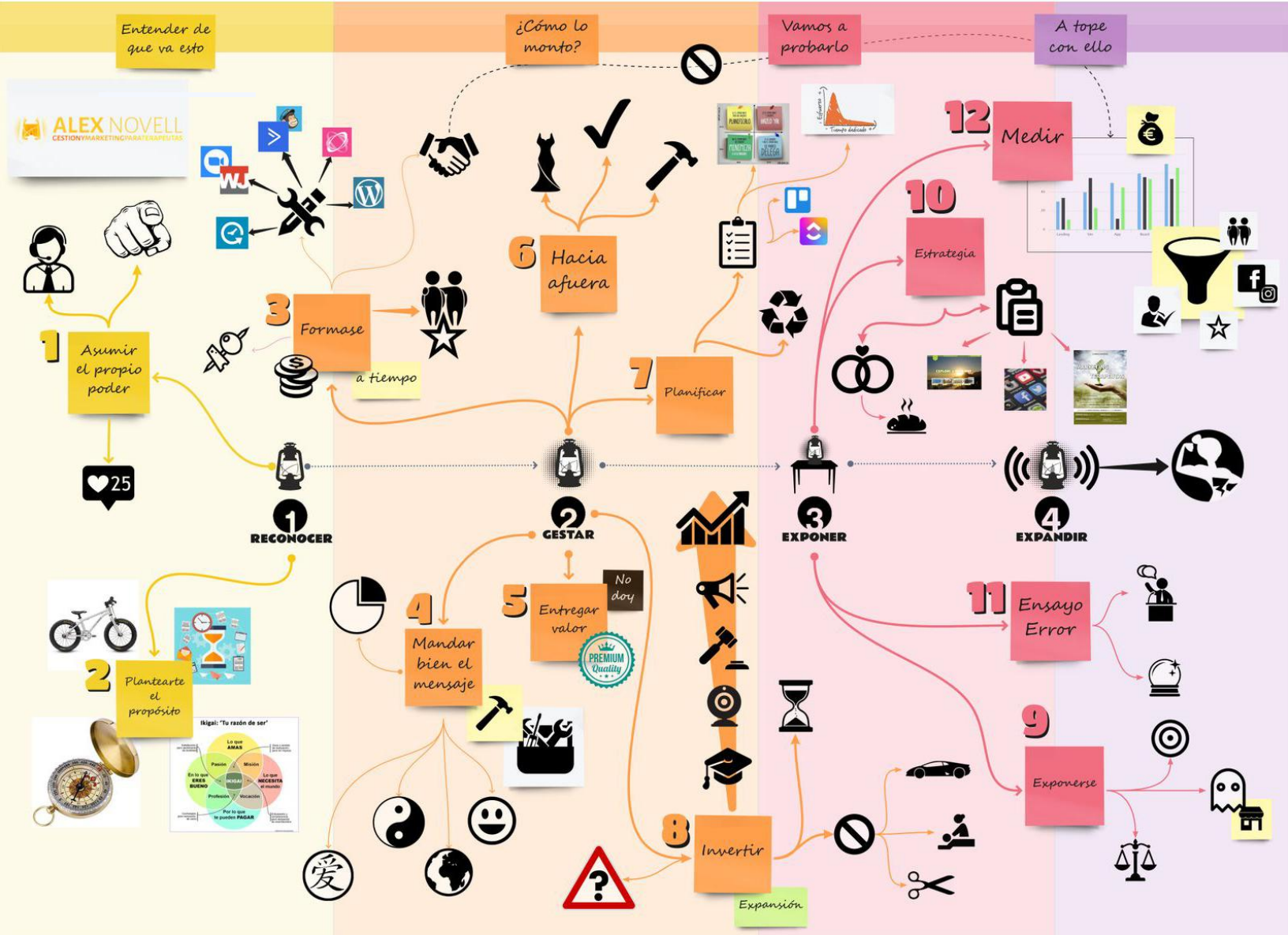


Estuve una temporada dando charlas, cursos, sesiones de terapia individual... Y durante este tiempo, mis colegas terapeutas me preguntaban: "¿Cómo lo haces para que la gente asista a tus cursos y a tus sesiones?" E intentando responder a su pregunta, me di cuenta que era algo que hacía de forma natural porque lo había integrado después de tantos años en el mundo empresarial. Así que para ayudarles empecé a fijarme en lo que estaban haciendo ellos y a darles consejos que les proporcionaban cambios importantes. Fruto de estas incursiones en proyectos de colegas, éstos empezaron a insistir en que tenía que hacer algo con eso. Pero no podía. Porque en ese momento el marketing y mi antigua vida de empresa me provocaban rechazo: para mí eran mi lado oscuro. Sin embargo, en paralelo, fruto de una experiencia muy dolorosa, comprendí que las cosas tienen que ser tal como son y mi sufrimiento desapareció. Obviamente, esto trajo muchos cambios a mi vida, pero uno de ellos fue la claridad de que mi propósito era acompañar a las personas a ese lugar de paz que yo había encontrado. Esta experiencia, junto con las recomendaciones de mi entorno de "hacer algo con el marketing" provocaron un clic en mi interior: En vez de acompañar a las personas, una a una, en sus procesos, podía acompañar a los profesionales del crecimiento personal a expandir su mensaje lo más lejos posible. Esto multiplicaba mi propósito vital por 1000. Y en eso estoy. Acompañándote con webinars, vídeos, artículos, cursos, etc. para que consigas mandar tu mensaje al mundo y que, entre todos, generemos el cambio que este planeta necesita.

Alex Novell

Plantador de terapeutas





A TENER EN CUENTA



Más de 100 millones de personas en Europa usan las terapias complementarias.



En Europa hay 140.000 médicos y 160.000 profesionales no médicos regulados viviendo de las terapias.



En España hay 80.000 profesionales del crecimiento personal atendiendo a 300.000 personas diarias.



LAS 4 ETAPAS

durante el proceso de

EMPRENDIMIENTO

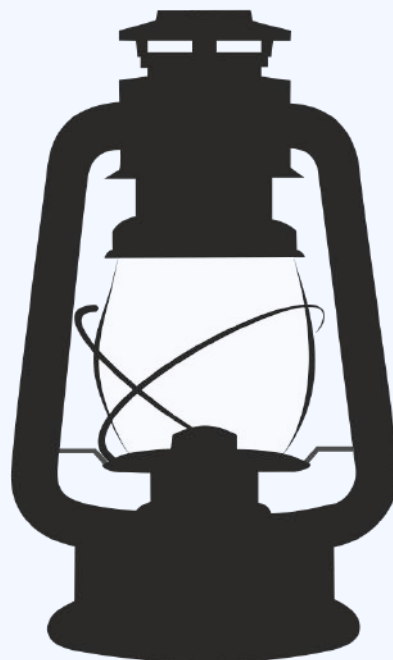
Al emprender pasamos por 4 fases en las que debemos tener en cuenta muchos temas, y en las que habitualmente se cometen unos **errores "clásicos"**. Te voy a explicar estas 4 etapas metafóricamente.



Para ahondar en estas 4 etapas, voy a usar como metáfora una lámpara, una lamparita, que viene a representar lo que habitualmente sucede cuando alguien quiere emprender en el mundo del crecimiento personal y las terapias:

"Paseamos por la ciudad con una lamparita apagada dentro de una caja, de día"

Es decir, hacemos marketing sin saber cuál es nuestro propósito, sin saber para qué ni cómo, con miedo a escondernos y sin saber a qué personas dirigirnos.
¡Vamos a ponerle solución!



1 - RECONOCER

Muchas personas emprenden sin saber exactamente qué quiere la vida de ellos. Es decir, emprenden dejándose llevar por una idea, una influencia externa o un impulso, sin validar previamente si es eso lo que deben entregar al mundo. En esta etapa es importante que revises tu **propósito vital: cómo funcionas, que espera la vida de ti, qué has aprendido hasta ahora...** Somos como una lamparita. La podemos tener de adorno pero de esa forma no estará cumpliendo su verdadera función. Sólo la cumplirá cuando realmente entiendas **para qué sirve.**

2 - GESTAR

Esta etapa está muy ligada a la anterior. Una vez has descubierto para qué sirve la lamparita, debes investigar, por un lado, **cómo funciona** y, por otro lado, **quién la necesita**. Ahora ya sabes que la lamparita sirve para iluminar pero ¿cómo la enciendes? ¿Qué funciones tiene? ¿Qué personas están a oscuras? Imagina que tu propósito vital es, por ejemplo, acompañar a personas a superar la ansiedad. Y una vez que tengas esto claro, ¿cómo te comunicarás con estas personas? ¿Qué mensaje les mandarás? ¿Qué debes hacer para llegar a ellos?

3/4 - EXPONER - EXPANDIR

Estas 2 etapas van cogidas de la mano. La etapa 3 (exponerse) es en realidad una subetapa de la 4. La exposición es un punto clave y es en el que se encalla la mayoría. Supongamos que ya has encendido la lamparita pero la dejas encendida dentro de un armario. ¿Está cumpliendo su propósito? No. Por lo tanto, el siguiente paso es **salir del armario y exponerse** al mundo. En este acto suceden muchas cosas que deben transitarse: miedos, bloqueos... Pero es un paso fundamental.

Una vez transitada la exposición, el último punto es pasear la lamparita por aquellos lugares donde las personas están a oscuras. Esto es el **marketing**. Pero fíjate que el marketing es algo que hacemos al final. Nos expandimos una vez sabemos el para qué, el cómo y una vez transitado el miedo a exponerse.

LOS 12 PASOS PARA EMPRENDER CON ÉXITO

Las 4 etapas anteriores, están formadas por 12 pasos que deberás seguir si quieres tener éxito en tu proyecto.



ASUMIR TU
PROPIO PODER



DESCUBRIR TU
PROPÓSITO



FORMARTE



MANDAR BIEN TU
MENSAJE



ENTREGAR
VALOR



HACIA FUERA



PLANIFICAR



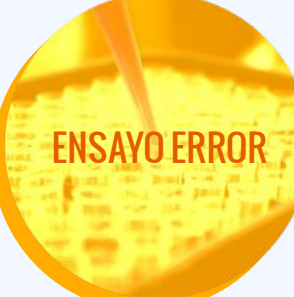
INVERTIR



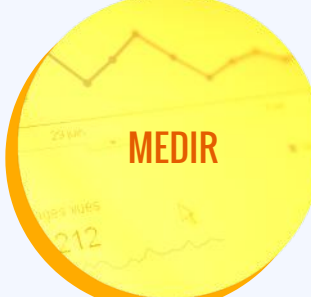
EXPONERTE



ESTRATEGIA



ENSAYO ERROR



MEDIR



1.1 ASUME TU PROPIO PODER

Asumir el propio poder significa reconocer que **estás en una etapa nueva** y diferente de tu vida. Y para lanzarte a esta nueva fase, necesitas tener una mentalidad que vaya acorde con ella.



En este punto hay 3 creencias o formas de pensar en los que te puedes desempoderar y de los que posiblemente no te des cuenta:



EMPRENDER CON MENTALIDAD DE ASALARIADO

Es un error común entrar en el mundo del emprendimiento con mentalidad de trabajadores por cuenta ajena. Como asalariado esperas que la empresa consiga clientes, te pague... Pero cuando emprendes tú eres responsable de la gestión empresarial y no puedes eludir tu poder personal. Tienes que comprometerte y aprender a valerte por ti mismo.



CUIDADO CON CREERTE TODO LO QUE TE DICEN

Cuando decidas emprender es posible que busques información fuera: qué pasos seguir, cuál es la mejor manera de hacer una u otra cosa... Y puedes encontrarte con personas que te juzguen por lo que haces. Es el momento de tener claro el valor de lo que estás aportando al mundo y ser firme, de asumir tu poder y tu responsabilidad. No te dejes llevar por las opiniones de los demás.



VALORARTE A TRAVÉS DE LOS DEMÁS

Otro error común es valorarte a través de los ojos de los otros. Puedes caer en la trampa de pensar que eres más o menos bueno en función de los seguidores que tienes, de lo que facturas, de las valoraciones que hacen de ti... Tu valía no depende de lo que recibes de los demás, depende de lo que les entregas. Así que reconoce la importancia y el valor de lo que estás aportando.



1.2 PLANTÉATE TU PROPÓSITO VITAL

Muchas personas emprenden sin plantearse para qué lo hacen. Emprenden por inercia, ya sea interna ("las terapias me han cambiado, voy a dedicarme a ellas") o externa ("me han propuesto una idea y, ¿por qué no?"), pero en ningún caso se plantean si allí es donde quieren y deben estar. Lo primero debería ser plantearse el propósito y para ello, tienes varias herramientas.



EL PROPÓSITO DE VIDA NO ES ALGO QUE ELIJES

Es algo que sucede, con lo que ya vienes. Si te fijas, hay situaciones o experiencias que se han repetido en tu vida y que te han proporcionado aprendizajes. ¿Cuáles son? También es posible que la vida te ponga algunas cosas fáciles y otras difíciles. Observa lo que te está diciendo. Para ello, una herramienta que te puede ayudar es el Ikigai.



SIGUE UNA BRÚJULA, NO UN RELOJ O UN MAPA

El propósito indica el camino. Es una dirección, no una ruta exacta en un tiempo definido. Ceñirse demasiado a las previsiones y planificaciones te puede llevar a obsesionarte con los detalles y perder el foco original. Imagina el propósito como la cima de una montaña. Tienes planeada una ruta pero es posible que durante el camino te des cuenta que es mejor otro camino o que merece la pena esperar y acampar en un valle. Ves paso a paso.



EL PROPÓSITO ES EL COMBUSTIBLE

Durante el camino aparecerán de miedos, sabotajes y "alergias". Pero si tienes claro tu propósito, podrás superar estos bloqueos. Si no lo tienes claro, te quedarás plantado en medio del camino. La procrastinación es un saboteador clásico, y es fruto de la dispersión y de la falta de claridad. Tener claro el propósito y cómo llegar a él te facilitará canalizar toda tu energía en una dirección.



2.3 FÓRMATE

La formación en gestión, finanzas, marketing, etc., es básica para cualquier persona que quiera emprender. En el momento que decides lanzar tu propio proyecto, te conviertes en una **pequeña empresa** y es importante que sepas cómo llevarla.

NO VAYAS DE TAPAS

Cuando no sabes cómo hacer algo, es habitual picotear de aquí y de allá. Es decir, buscar un poco en internet, hacer un pequeño curso, probar lo que alguien te ha dicho... Y evitar gastar dinero en formación. Esto es un error.



INVIERTE

La formación y las herramientas adecuadas te ahorrarán tiempo y dinero a largo plazo. No dudes en invertir en todo aquello que necesites para conseguir tus objetivos.

DELEGA CUANDO SEPAS

Solo cuando sepas cómo gestionar tus finanzas, cómo llegar a tus potenciales clientes o cómo vender lo que estás haciendo, podrás delegar correctamente porque sabrás lo que necesitas, cómo decirlo y a quién pedirselo.



DEJA QUE TE ACOMPAÑEN

Es imprescindible que des tus primeros pasos acompañado por un profesional del marketing y/o de la gestión. Elige la mentoría con la que más conectes y no dudes en invertir en ella. Tus resultados se multiplicarán por 1000.

No todas las herramientas sirven para todo. Es importante que tengas claro cuáles son las que necesitas y para qué. La formación te permitirá conocerlas y aprender a sacarles el máximo partido.



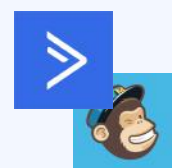
Gestiona tu agenda

Aplicaciones como Appointlet o Calendly te permitirán tener tu agenda al día de forma automática sin perder tiempo.



Organiza eventos

Los eventos online son un canal ideal para captar clientes. Para ello puedes usar herramientas como WebinarJam o Zoom.



Crea comunidad

ActiveCampaign y Mailchimp son algunas herramientas que te permiten gestionar tu base de datos y enviar newsletters personalizadas, entre otras muchas cosas.



Ordena tus ideas

Los mapas mentales son útiles para ordenar, estructurar y compartir ideas. MindMeister o Miro te facilitarán mucho la tarea.



Aprende cómo usar tu web

Tener un conocimiento básico sobre cómo funciona una web o un e-commerce evitará que pierdas dinero contratando servicios que no necesitas.



3.4 MANDA BIEN EL MENSAJE

Si ya tienes claro tu propósito y este consiste en ayudar a las personas a superar la ansiedad, a aliviar los dolores musculares o a sobrellevar una separación, ese es el mensaje que tienes que transmitir. No importa si lo haces mediante acupuntura, masajes o psicoterapia, estas son solo herramientas para llegar a un fin.



EXPLICA LO QUE HACES

¿Imaginas preguntarle a una persona a qué se dedica y que su respuesta sea "martillo"? Si respondes a esta pregunta diciendo "acupuntura" o "reiki" estás haciendo lo mismo. Es un error común hablar de las herramientas que usamos en vez de explicar lo que hacemos.



NO HABLES EN CHINO

"Sana tu niño interior", "libérate de tus creencias limitantes" o "escucha tu cuerpo" son expresiones que la mayoría de las personas no van a entender. Para conectar con tus potenciales clientes es necesario hablar en su mismo idioma y usar un vocabulario accesible para ellos.



Diseñar tu propia **metodología de trabajo** ayudará a tus clientes a entender lo que están contratando. Sabrán de forma concreta qué les ofreces, cuánto va a durar, qué beneficios van a obtener, etc.



3.5 ENTREGA VALOR

Cuanto más valor entregues en todo lo que haces, más clientes tendrás. ¿Por qué? Porque cuanto más muestres sobre ti y sobre lo que haces, más te conocerán y más confianza les vas a inspirar.



NO TENGAS MIEDO A DAR

Muchas personas creen que si dan información en una charla, un webinar o un artículo, las personas que reciban esta información luego no contratarán sus servicios porque ya se habrán llevado lo que necesitan. Esto no es así.



SI NO TE MUESTRAS, NO TE VERÁN

Cuando compartes lo que sabes, el resto de personas pueden ver de lo que eres capaz y todo lo que tienes para entregar. Esto les genera confianza y les lleva a elegirte ti para que les acompañes. Porque han podido ver que sabes de lo que hablas.





3.6 HACIA AFUERA

En el momento de emprender, tenemos tendencia a esperar que las cosas vengan de fuera hacia dentro: que sean nuestros clientes los que nos aporten reconocimiento, seguridad, dinero... Y en este punto suele haber 3 actitudes típicas.

PERDERSE EN...



LAS HERRAMIENTAS

A veces, la inseguridad, puede llevar a que te formes sin parar y que nunca termines de dar el salto porque no te sientes preparado. El gran paso será transitar ese miedo, arriesgarse y empezar a mostrarse al mundo. ¡Lánzate!

LA VALIDACIÓN EXTERNA

El miedo al juicio nos lleva a buscar constantemente la aprobación de los demás. Esto hace que actúes para agradar y pierdas de vista tu propósito.



LA ESTÉTICA

Algunos emprendedores pierden grandes cantidades de tiempo preocupados por su imagen corporativa, su web, la estética del espacio en el que van a trabajar, etc. Pero cuando lo que tienes para entregar es bueno, todo esto queda en un segundo plano.



3.7 PLANIFICA (PERO SIN PASARTE)

La planificación es necesaria pero también puede ser una arma de doble filo. No planificar lleva a perder tiempo, dar vueltas innecesarias, dejar las cosas a medias... Pero la excesiva planificación puede llegar a bloquearte y a que tu proyecto no salga nunca a la luz. ¿Cómo puedes planificar de forma eficaz?



Aterriza tus ideas

Tu mente genera ideas constantemente y es imposible procesarlas todas. Para no perderte en una nebulosa, anótalas y usa mapas mentales. Te ayudará a conectarlas entre ellas, a darles sentido y a no perder información.



Tareas pequeñas

Para llevar a cabo tus ideas divídelas en tareas pequeñas. De esta forma, lo que al principio te puede parecer inalcanzable y abstracto, se convierte en una serie de acciones muy concretas y sencillas: enviar un email, hacer una llamada...



Sigue un orden

Asigna un tiempo a cada tarea y ocúpate primero aquello que sea urgente e importante. Delega las tareas que necesites atender pero que no sean primordiales y minimiza lo que no aporte nada a tu proyecto.



RECICLA Y GANA TIEMPO. Si aprovechas el material que vayas creando tendrás contenido para nutrir distintos canales. Un ejemplo: si das una charla, de ahí puedes sacar vídeos para tu canal de YouTube, imágenes para Instagram, ideas de artículos para tu blog, etc.



3.8 INVIERTE

Hacer un viaje en coche sin gasolina es imposible. Y con la inversión pasa lo mismo. Sin inversión, no hay un retorno económico y, además, se pierde mucho tiempo buscando y probando formas gratuitas y poco eficaces de hacer las cosas. Pero, es importante saber **cómo invertir y en qué**.



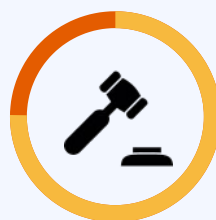
Formación

No solo es importante formarte en aquello que vas a ejercer (terapias, coaching, etc.). También es necesaria la formación en marketing, finanzas y cualquier otro tema relacionado con la gestión de una empresa.



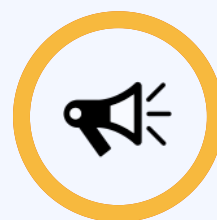
Tecnología

La tecnología es importante para expandir tu mensaje. Necesitarás de tecnología para grabar y editar vídeos, para diseñar tu web o tu e-commerce, para montar tu escuela online... No la pases por alto.



Legalidad

Estudia bien qué necesitas poner en marcha y hazlo de manera legal. Quizás tienes que darte de alta como autónomo, crear una sociedad, contratar un seguro de Responsabilidad Civil o un sistema de protección de datos.



Marketing

Todo lo que inviertas en marketing será la clave para darte a conocer. Puede que necesites hacer publicidad, carteles, alquilar un espacio para dar una charla, contratar a alguien para llevar tus redes sociales... Todo esto amplificará tu voz.



NO ES LO MISMO GASTAR QUE INVERTIR

Gastar es pagar dinero por algo que no lleva a que tu proyecto crezca. Por ejemplo, si montas un centro de terapias y desembolsas mucho dinero en ponerlo bonito pero no en un fotógrafo o en una campaña de Facebook para publicitar tu centro, estás gastando, no invirtiendo.



4.9 ATRÉVETE A EXPONERTE

SI NO TE EXPONES, NO TE VEN

La exposición es una de las cosas que da más miedo. Pero si tus clientes no saben que existes, nunca te van a contratar.



¿PARA QUÉ SIRVE EXPONERSE?

► ABRIR EL CÍRCULO

Dar charlas o webinars, hacer publicidad... Todo esto te permitirá llegar a personas que están fuera de tu entorno más cercano y ampliar tu círculo y tu cartera de clientes.

► DESPEJAR MIEDOS

Miedo al qué dirán, a quedar en evidencia, a fallar... Son fantasmas que debes transitar en el momento de la exposición. Y la clave para superar los miedos es caminar hacia ellos. El miedo indica el camino.



EL EXCESO DE ANÁLISIS NOS LLEVA A LA PARÁLISIS

Muchas veces no nos atrevemos a lanzarnos porque estamos demasiado pendientes de los pequeños detalles (terminar un logo, cambiar algo de la web...). Si detectas que estás en este punto de perfeccionismo, te aconsejo que lo sueltes porque es un círculo que nunca termina.



4.10 ESTRATEGIA

Imagina que nos cruzamos por la calle y te pregunto: ¿quieres casarte conmigo? Probablemente, me vas a decir que no. Pues con el emprendimiento pasa lo mismo. Para que tus clientes "se casen contigo" primero tienen que conocerte y confiar en ti.

EMBUDO DE VENTAS

Es el proceso por el que pasan tus clientes desde que te descubren hasta que contratan tus servicios. En este proceso hay varias etapas y es importante trabajar en cada una de ellas para ofrecerles aquello que necesitan en cada momento.



01



DESCUBRIMIENTO

02



CONFIANZA

03



COMPRA

COPIAR NO VALE



Copiar lo que hacen los demás es otro error común. Colgar carteles, hacer flyers o abrirse un perfil en las redes sociales te puede funcionar, pero es importante que sepas para qué lo haces. No es suficiente con que otros lo hagan. Debes saber el por qué y el cómo para poder medir los resultados y saber si eso a ti te funciona.



4.11 ENSAYO ERROR

¿Si algo falla significa que no vas por el buen camino? No. Fallar es necesario para aprender y encontrar la mejor manera de hacer las cosas. Tienes que asumir que no siempre va a salir bien desde el principio y que no todas las estrategias van a ser válidas para tu proyecto. Por lo tanto, aprende del ensayo y error: haz pruebas, toma decisiones, adapta, corrige, cambia... Hasta que encuentres el mejor camino para llegar al lugar en el que quieres estar. Fallar no es fracasar.



Haz pruebas.



Adapta las estrategias a lo que más te convenga a ti y a tu proyecto.



Aprende de los errores.



No especules, toma acción. Hasta que no lo hagas, no sabrás el resultado.



Planifica en base a los resultados que obtengas.





4.12 MIDE TUS RESULTADOS

Nuestra percepción nos engaña y a veces nos puede parecer que estamos teniendo buenos o malos resultados sin tener unos datos que confirman o desmientan nuestras sensaciones.

Medir los resultados de tus acciones, te va a ayudar a entender si están funcionando o no, así como a tomar decisiones en base a números reales y fiables.



► CONTROL ECONÓMICO

Llevar un control de tus gastos e ingresos te permitirá ver la evolución de tu proyecto y tu salud financiera. En base a esto, sabrás si estás gastando mucho en algo o si deberías invertir en otra cosa.

► ESTRATEGIA

Hacer un seguimiento de tus estrategias, te ayudará a tomar decisiones sobre ellas. ¿Debes seguir invirtiendo en esta campaña? ¿Deberías hacer algo de una forma distinta? Las métricas serán tu mejor guía.

¿Y AHORA QUÉ?

- *Coge las riendas de tu proyecto siguiendo todos los pasos y profundizando en cada una de las etapas.*

GESTIÓN Y MARKETING PARA TERAPEUTAS CURSO ONLINE

Pon en marcha tu proyecto de crecimiento personal. Durante 6 meses harás una inmersión total en tu propósito para lograr el éxito como terapeuta. Trabajarás tus miedos y resistencias, aprenderás distintas estrategias para conseguir clientes y fidelizarlos, sabrás cómo crear tu propia web, cómo hacer publicidad, cómo contar tu historia y todo aquello necesario para que despegues.

MÉTODO E.M.I.T.E.



Encuétrate y enfócate

¿Que tienes que aportar? ¿Cuál es tu propósito y tu maestría? Descubre aquello que te limita para poder tomar acción.



Metodología

Construye un método para entregar al mundo tu propósito. Un método terapéutico y un método de marketing y ventas.



Instrúyete e indaga

Aprende aquello necesario para llegar al mundo, transmitir y comunicar sin dejar de indagar dentro de ti durante el camino.



Transforma

Transforma lo aprendido y dale una forma que te permita catapultarte y transmitirle al mundo tu mensaje y tu luz.



Exponte y expande

Ya estás listo. Sal a la luz. Tienes mucho que aportar. Emite tu mensaje al mundo y expándelo lo más lejos posible.

¿POR QUÉ ELEGIR ESTE CURSO?



+ 2000 alumnos
+ 100 ediciones

Tenemos una amplia experiencia acompañando a profesionales del crecimiento personal a lanzar sus proyectos.



Especialistas en tu área

Tanto los tutores como el resto de profesionales que te acompañarán son terapeutas y han recorrido el mismo camino.



Atención personalizada

Contarás con un seguimiento a diario y una supervisión periódica de tu proyecto.



Alto porcentaje de éxito

La mayoría de los alumnos del curso consiguen lanzar sus proyectos con muy buenos resultados.



Flexibilidad

Podrás realizar el curso en el horario que más te convenga. Dispondrás de 14 sesiones grabadas y 4 sesiones en directo.



Recursos y herramientas

Pondremos a tu disposición material en PDF y videotutoriales para que puedas consultarlo siempre que lo necesites.

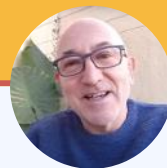
TESTIMONIOS



NAVINA SOLER



He multiplicado por 5 la asistencia a mis charlas (de 30 a 140 asistentes) y en estos eventos lleno 2 grupos de mis cursos.



SAMUEL MARTÍNEZ



Es más que un curso, es un proceso a nivel personal y profesional. ¡Me siento muy agradecido!



FERRAN SAFONT



Me he dado cuenta de que puedo vivir de mis cursos. He pasado de pasarlo fatal para llenar mis grupos a tener un sistema estructurado para conseguir que se apunten.



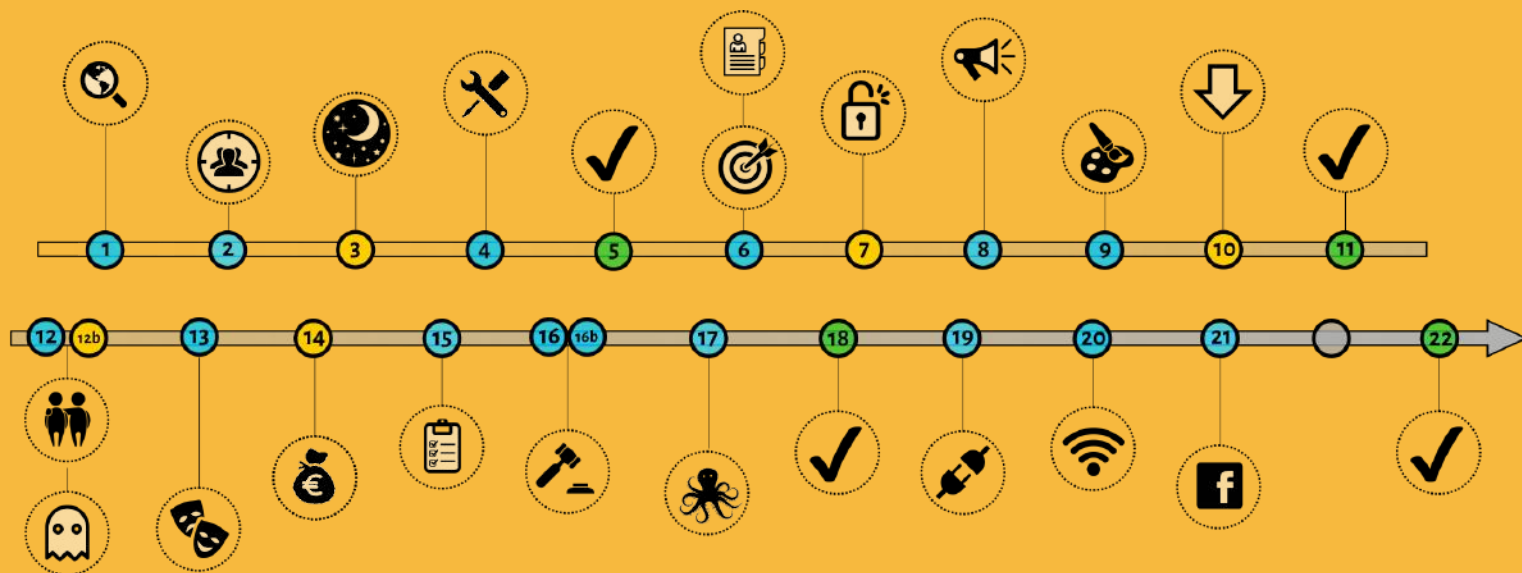
CARMEN SAUMELL



En poco tiempo, he conseguido dinamizar mi consulta y sorprenderme de los buenos resultados que estoy obteniendo.

GESTIÓN Y MARKETING PARA TERAPEUTAS

ESTRUCTURA DEL CURSO



Sesión 1

Propósito. ¿Qué quiere la vida de ti y cuál es tu maestría?
Alergias y sabotajes

Sesión 2

Definición del segmento. ¿A quién te diriges? Qué problemas tiene.
Definición del Avatar

Sesión 3 (opcional)

Registros Akashicos o Astrología Psicológica para seguir indagando en tu propósito y tus talentos

Sesión 4

Definición de tu método y del mensaje a mandar. Herramientas online para validar el segmento.

Sesión 5

Sesión en directo. Revisión y seguimiento del proceso hasta el momento.

Sesión 6

Cómo presentarte y contar tu historia. Introducción a los embudos de venta, gestión del tiempo y estructura de tu proyecto.

Sesión 7 (opcional)

Constelaciones familiares para profundizar en posibles bloqueos o resistencias.

Sesión 8

Embudos de venta. Pasos y herramientas para definirlos. Cómo cerrar una venta de forma eficaz.

Sesión 9

Diseño de publicidad, copywriting, charlas, eventos, artículos vídeos...

Sesión 10 (opcional)

Sesión de Kinesiología para seguir disolviendo bloqueos o miedos.

Sesión 11

Revisión y seguimiento del proceso hasta el momento.

Sesión 12

Fidelización y seguimiento de clientes. Cómo hacer tu propia newsletter.

Sesión 13

Eneagrama y creencias. Cuál es tu estructura psicológica y tus principales sabotajes.

Sesión 14

Creencias sobre el dinero.

Sesión 15

Finanzas y control económico.

Sesión 16

Legalidad. Seguros, contratos, facturación, protección de datos...

Sesión 17

Creación de una página web paso a paso.

Sesión 18

Revisión y seguimiento del proceso hasta el momento.

Sesión 19

Plugins y funcionalidades para tu web.

Sesión 20

Canales de comunicación online y offline.

Sesión 21

Publicidad en redes sociales.

Sesión 22

Correcciones, dudas y cierre del curso.

OTROS CURSOS

➤ EDITAR Y GRABAR VÍDEOS

Empieza a crear tu contenido audiovisual para tu web, blog, redes sociales o escuela online.

➤ COMPLEMENTOS TECNOLÓGICOS

Móviles, cámaras, micrófonos... Acércate a los complementos tecnológicos necesarios para moverte online de manera adecuada.

➤ CREAR UNA TIENDA ONLINE CON WOOCOMMERCE

Crea tu propia web para vender tus productos o sesiones de terapia online.

➤ CREAR UNA ESCUELA ONLINE CON LEARNDASH

Monta tu propia escuela online con cursos en vídeo, audio y texto de una forma rápida y sencilla.

➤ CÓMO RETRANSMITIR EN DIRECTO Y HACER WEBINARS

Aprende a hacer reuniones grupales con zoom y hangouts, emisiones en directo con Instagram, Facebook y YouTube y webinars con WebinarJam.

➤ CÓMO PREPARAR UNA CHARLA EXITOSA

Aprende las claves para dar una charla, desde la preparación a cómo publicitarla para conseguir asistentes, estructurarla correctamente y hacer el seguimiento posterior.

➤ CÓMO HACER PUBLICIDAD EN FACEBOOK

Haz publicidad efectiva y consigue llegar a la gente adecuada mandando un buen mensaje y sin malgastar tu dinero.



GESTIÓN Y MARKETING PARA TERAPEUTAS

TARIFAS

CURSO ONLINE

1.690 € / 6 meses

- Curso online grabado.
- Horario libre.
- 22 semanas de proceso.
- + de 80h de formación.
- + de 30 videotutoriales extra.

- Manuales en PDF.
- Plantillas de todo lo necesario (excels, publicidades, web...)
- Seguimiento diario vía WhatsApp.
- 14 sesiones online grabadas.
- 4 zooms en directo.
- Especializados en terapeutas



OFERTA 24H

TODO LO ANTERIOR MÁS:

1- regalo de estos cursos

- Publicidad en Facebook e Instagram
- Retransmitir online y hacer webinars
- Crear una tienda online
- Crear una escuela online
- Grabar y editar vídeos

2- descuento de 300€

todo por:

1.390€



CONTACTO Y RESERVAS

Más información en:

www.gestionymarketingparaterapeutas.com

Inscríbete a los cursos de formación en:

www.escuelaparaterapeutas.com

Para informarte de nuestras novedades, únete a nuestro canal de telegram:



Contacto:

gestion@alexnovell.com

