

# Cómo vender Coaching y servicios de desarrollo personal y profesional

- ¿Cómo aumentar ingresos?
- ¿Cómo conseguir más clientes?
- ¿Cómo influir en las personas?
- ¿Cómo impulsar tu negocio?

**INTENSIVO FIN DE SEMANA**  
**13 y 14 de enero de 2018**  
**12 horas**  
**Máximo 18 personas**

## La situación ...

Durante casi 30 años he tenido la oportunidad de trabajar con miles de personas y profesionales de distintos sectores y posiciones. Siempre me he movido en el ámbito de la venta, la formación, el entrenamiento y motivación de equipos y la consultoría. Desde hace 10 años, también en el mundo del coaching. El objetivo: **contribuir a la obtención de más y mejores resultados personales y de negocio.**

Entre los coaches y profesionales del desarrollo, al igual que ocurre con profesionales de otros sectores, he comprobado las siguientes **realidades con respecto a la venta:**

- Barreras mentales (creencias “antiventa”) y miedos que frenan nuestros resultados
- Carencias formativas en marketing y ventas, especialmente en el desarrollo del proceso comercial
- Alta competencia y confusión en el mercado, lo que provoca una gran dificultad para diferenciarse
- Ausencia de un plan comercial definido en el negocio que garantice la viabilidad a largo plazo
- Mensajes de comunicación y estrategias “lineales” que no tocan la bombilla del deseo del posible cliente

### El resultado:

- Negocios que no crecen como podrían crecer
- Inestabilidad e inseguridad económica y personal
- Desmotivación y desánimo

*¿Te ves reflejado en alguna de estas realidades?*

Si es así, este es precisamente tu curso. **Un curso diseñado para dar respuesta a estas situaciones que te ayudará a impulsar definitivamente tu negocio.**

## Lo que ganarás

**Al finalizar el curso, habrás aprendido a ...**

- Convertirte en el principal vendedor de tu negocio
- Establecer un sistema comercial que garantice la continuidad y el crecimiento del negocio
- Diseñar y definir una propuesta de valor adaptada a los deseos de tus potenciales clientes
- Mejorar el acceso a posibles clientes
- Aumentar tu éxito comercial consiguiendo clientes. Vender más
- Mejorar tu posicionamiento profesional marcando la diferencia
- Aumentar tu impacto e influencia en las personas para conseguir contratos
- Pasar de “esperar a ver que pasa” a “actuar”

Con el objetivo final de convertir en hábitos estas prácticas, trabajaremos tu realidad concreta para superar tus barreras. **Resultados inmediatos!**

## Dirigido a:

- Coaches profesionales
- Profesionales del desarrollo personal y profesional (mentores, consultores, formadores, psicólogos, ...)
- Personas interesadas o pensando en poner en marcha un negocio en estos ámbitos

## Facilitador:



**José Ramón Luna**  
Empresario y vendedor  
Coach, consultor y formador  
Escritor y conferenciante

## Metodología:

Aprendizaje y entrenamiento de habilidades en aula

- Los secretos de los mejores
- Modelo que marca la diferencia
- Recetas de puesta en marcha inmediata
- Metodología "Learning by doing"
- Intensiva pero divertida
- Adaptada a la realidad del sector
- Diferente al resto de propuestas formativas

## Programa:

- **VENDIENDO CON EL A.R.CO (Alto Rendimiento Comercial): LAS CINCO FLECHAS PARA EL ÉXITO**
  - Convertirse en un comercial excelente
  - Dominar el arte de la comunicación
  - Conocer al cliente y a su mundo
  - Definir una propuesta de valor ganadora
  - Dominar el proceso comercial
- **TÚ ERES EL MEJOR VENDEDOR DE TU NEGOCIO**
  - Cualidades y comportamiento del superman de la venta
  - Los secretos de una mente vendedora
- **CÓMO IMPACTAR E INFLUIR COMERCIALMENTE EN LAS PERSONAS**
  - Dominando el arco de distorsión
  - Escucha centrada
  - Empatía total percibida
  - Rapport
  - Asertividad comercial
  - Elogio sincero
  - La pregunta
  - El gancho comercial
  - Comunicar es mucho más que hablar
- **EL CLIENTE: ESE GRAN DESCONOCIDO**
  - Neuroventas: el cerebro triunfo
  - Motivadores hacia la compra
  - El mapa de empatía de un cliente de servicios de desarrollo
  - La receta de la decisión
  - Cada persona somos un mundo: estilos compradores
- **O LO QUE ME OFRECES ME VALE PARA ALGO O NO LO QUIERO**
  - Definiendo una propuesta de valor ganadora
  - La fórmula de la persuasión por valor
- **LA VENTA ES UN PROCESO: CONOCIENDO SUS SECRETOS**
  - Búsqueda de clientes
  - Contactando
  - La entrevista de ventas paso a paso
  - Convirtiendo a los clientes en fans
- **Y AHORA, HASTA EL INFINITO Y MÁS ALLÁ**
  - Las cinco vías para hacer crecer tu negocio de coaching, servicios de desarrollo personal y profesional

## Fechas y horarios:

Días 13 y 14 de enero de 2018

Día 13: de 10:00 a 14:00 y de 15:00 a 19:00

Día 14: de 10:00 a 14:00

## Lugar de realización:

Sala céntrica en Madrid

C/ Orense, 20 1ª Planta Nº 10

## Condiciones económicas, descuentos y formas de pago:

La inversión en el curso es de **850 euros**

### Incluye:

- La asistencia al curso en aula
- Las herramientas y materiales del curso
- Descansos, cafés y comida del sábado

### Formas de pago:

- Posibilidad de fraccionar en dos pagos del 50%
- Pagos on line, en metálico y por transferencia

**Más información: 616 41 26 62**

### Descuentos hasta el 40%:

- Descuentos por inscripción antes del 10 de diciembre
- Descuento a miembros de ASESCO
- Descuentos a coaches miembros ICF e IAC
- Descuentos a grupos y empresas

- **PAGO ON LINE** (Tarjeta de crédito o PAYPAL) en

[www.desafiocoaching.com](http://www.desafiocoaching.com)



Busca tu  
descuento