

Abundancia Práctica y Ventas desde el Servicio

Idea principal

Esta clase desarrolla «Abundancia Práctica y Ventas desde el Servicio» a través de los bloques «relación pareja, liberar tiempo, parte parte, programa vivir». La transcripción pone el foco en relación, pareja, tiempo, súper, y cada capítulo enlaza con su momento correspondiente del vídeo.

Recorrido de la clase

00:00:00 · relación pareja

Vamos a ver este vídeo. Vamos a ser listo. Si es que estamos en una entrevista. Y tu vas a ofrecer a mi un servicio raro en la inventoria. Hola Luz, buenas. Muy bien. Me alegro mucho que de esa adaptada, esta invitación y que bueno, que podamos compartir en...

00:13:59 · liberar tiempo

en el proceso, digamos, en un programa, se ha orientado más precisamente para trabajar en esa área, más que todo, digamos, para que podamos dentro del trabajo fluir y poder los sentir tranquilos. Obviamente, no sentimos tan inseguros con la carga laboral,...

00:27:58 · parte parte

descender este bien con los movimientos del día a día, y que obviamente que tú, cuando te voy a sadormit, sientas, wow, este día ha sido productivo y he hecho lo que estaba planeado. ¿Qué te parece? O sea, tienes un programa planificado, así como se fuera...

00:41:57 · programa vivir

pues mira, pues no practico y luego me cuentas, vale, a mira, eso también puede ser cuando nosotros no metemos mucho presión a veces es porque no estamos estamos con autoesigencia, estamos contando no historia que tenemos que llegar que tenemos que llegar,...

00:55:57 · cuatro semanas

entre lo que haces como trabajo, que dice que disfrutas, por ejemplo, de conversaciones también asifluidas, pero que hay también desafíos cuando una persona, tal vez no entiende hasta donde tú la puedes ayudar. Y bueno, que hay muchos cambios, muchas cosas...

01:09:56 · puedo ayudar

tienes que estar diciendo es súper importante porque esta manera lo otro se se se escucha. Y enviamos. Bueno, prueba y entonces me cuenta cómo te vas sintiendo en la semana de esto de aquí. ¿Vale? Vale. Ficos, no se les olvide jamás que una entrevista no es,...

01:23:55 · haciendo solano

como está haciendo una entrevista de venta. No estoy vendiendo, estoy sirviendo, realmente tengo un deseo honesto y sincero de ayudar a la otra persona, no es vendernos servicios porque sí, es simplemente ayudarla. Y aunque no compre mi servicio, que...

01:37:55 · desarrollando desarrollando

Yo ya estás bien además que hoy se te ve esa cámara genial, esa cámara me encanta. Es una cámara que me comprate tiempo, estoy a la joven, tengo otra vez. La otra no se te ve también, la otra que te conectan no se te ve también. Porque es la del ordenador....