

Transcripción

Abundancia Práctica y Ventas desde el Servicio

Transcripción automática revisada para lectura. Los saltos temporales enlazan con el vídeo en la experiencia interactiva.

00:00:02

Vamos a ver este vídeo. Vamos a ser listo. Si es que estamos en una entrevista.

00:00:13

Y tu vas a ofrecer a mi un servicio raro en la inventoria. Hola Luz, buenas. Muy bien. Me alegro mucho que

00:00:24

de esa adaptada, esta invitación y que bueno, que podamos compartir en este espacio.

00:00:30

Voy a intentar, digamos, no demorarme tanto en lo que vamos a hablar y conversar

00:00:35

de la propuesta que te dice por Gwaza. Y bueno, como yo sabía, tu situación de pareja,

00:00:41

o sea, que ha asistido como cambiando de pareja y que ninguna relación de pareja te

00:00:46

funcionaba y la última vez que trabajamos en esa parte, pues tú te quedaste, pues como

00:00:51

con unas pequeñas nociones de que lo podía resolver, pero te sentías como muy insegura para avanzar hacia una relación sana,

00:00:59

que quedaste con esa por esa parte, entonces por eso la invitación era para vernos y precisamente para que me cuentes cómo está el tema.

00:01:09

Vale, yo creo que fíjate tú, ¿qué hay empezaste ya dando un barullo de lo que ya tiene, ¿no?

00:01:17

yo creo que cuando nosotros estamos en un servicio lo más importante es escuchar al cliente.

00:01:23

Entonces más que decir eso es como wow yo estoy en un interés en Uino por lo que te está pasando

00:01:28

ti realmente me gustaría saber en eso que hemos estado trabajando como vale asunto porque te

00:01:34

puedo decir pues mira no ya conseguí para eso y feliz en para eso y hace ahí te lo voy a responder y

00:01:41

que lo responden, no, ya consiguió pareja y estoy muy feliz en pareja.

00:01:47

Y cómo haces y cómo haces estado?

00:01:50

O sea, cómo haces estado, digamos, control?

00:01:52

Super bien, super bien.

00:01:53

En la relación de pareja, super contenta, super feliz, estamos muy enamorados.

00:01:58

De verdad, que nada mejor que el relación de pareja y esto me contenta.

00:02:05

Y cuánto tiempo llevas así?

00:02:08

Pues ya llevo sí seis meses, super contenta.

00:02:11

y si entes que la relación en todos los sentidos está funcionando que esta

00:02:17

tan simple y especial y una bella, yo creo que eso es lo de guatilla, la verdad y me encanta

00:02:24

pues me alegro mucho, mira la idea de hoy era preguntarte y saber cómo

00:02:30

estabas, pero si tú dices que está súper plena dentro de la relación que

00:02:35

pronto no hay nada que pronto tú digas bueno me encantaría mejorar porque la idea

00:02:39

también necesitamos que cambie mejorando. Si tú me dices, quiero mejorar esa parte, pues sí,

00:02:45

hablamos sobre este tema y miramos a ver si te pueda apoyar. Sí, no, aquí la relación de

00:02:49

por ejemplo, estoy súper feliz. Pues bueno, pues me alegra muchísimo y de pronto algo

00:02:55

tratemática o algo de la cualquiera se haurezco mi hijo. No, porque tú fíjela que me

00:03:00

pide la, me dijiste que me pudiese la entrevista para ayudarme, entonces no sabía que era lo que

00:03:05

ya planificó. Ah, ya, ya, sí, la idea era como la última vez hablamos sobre esa parte sobre la

00:03:12

la cuestión de pareja que no te funcionaba, que terminaba una, iniciaba otra, y estabas como en esa

00:03:18

dinámica, entonces claro, por eso era la entrevista para pillar a ver cómo te podía ayudar a que esa

00:03:24

relación sea plena a largo plazo, porque es cuédate que la relación eso, o sea, tuvo estabas feliz, dos,

00:03:31

tres meses a veces pasaba hasta un año plena, pero luego pudo una relación finalizada y dije bueno

00:03:36

de pronto podemos trabajar en esa línea para que logres ahora sostenerte una relación a la

00:03:42

arcoplazo y que te sientas plena. Sí bueno yo me siento muy bien la verdad la vía.

00:03:49

Genial, pues es la idea de la reunión. Y ahí se acaba la entrevista de la venta.

00:04:03

porque porque señores ustedes aunque se especialicieron una área, esta genial y eso me encanta que ese

00:04:10

especialicieron una área siempre es muy bueno dirigir su nicho específico está muy bien. Lo que

00:04:15

sucede es que nosotros estamos viniendo en un servicio de mentoría, ¿qué realmente es un servicio de

00:04:20

mentoría? El servicio de mentoría para ayudar a la persona es algo, entonces lo primero que

00:04:26

que hacer escuchar a la persona oye a ver cómo ha cuando me como pasado el área de tu

00:04:32

relación si tú me hubieras empezado por allí oye cuénde me como va a dar la área, pues mira

00:04:36

estoy feliz a la que se llora, no sé qué esto, bueno y algún asunto que esté moviendo actualmente

00:04:44

en tu vida que esté pasando, pero por lo que te puedo dar a dicho, bueno si estoy bien

00:04:48

pareja, porque un problema con mis jefes en trabajo, que a veces es lo mismo dinámico, ¿vale?

00:04:53

Bueno, si esto es muy bien, prosigo,

00:04:54

contra el problema con vermana y entonces esa es la dinámica.

00:04:59

Entonces tengo que escuchar al cliente.

00:05:01

Una entrevista que sea efectiva es exclusivamente

00:05:04

para escuchar al cliente.

00:05:06

Yo voy apuntando lo que me va diciendo,

00:05:08

porque de su vocabulario es que yo voy a sacar la información

00:05:13

para vender mis servicios.

00:05:15

Yo tengo que saber reconocer por eso en su punto de dolor.

00:05:19

Entonces, el revo, mi nemos, siempre estamos.

00:05:21

¿Vale? Porque lo que quiero es que lo haga es lo mejor posible.

00:05:24

No es desporcentado nada.

00:05:27

Ah, la última vez y la consulta que teníamos, pues me lo tenías un problema, pero ¿cómo

00:05:31

he seguido eso? ¿Cómo he seguido eso? ¿Cómo te has sentido que lo he pasado y cómo te

00:05:39

sientes con eso? ¿Y qué te gustaría mejorar? ¿Cómo estás tú como persona? ¿Cómo están

00:05:48

tus sentimientos, tus emociones? ¿Equí? Vale, todo. Porque yo necesito saber que

00:05:53

que yo me diga los puntos de dolor ¿vale? Entonces, Reini.

00:05:59

Hola, luz. Me alegra mucho por tenerles en este espacio,

00:06:04

sobre todo que ya has aceptado la invitación de poder nos ver y

00:06:07

compartir un trato. Quiero saber cómo estás, cómo te

00:06:11

encuentras, cómo va a su relación, te parece que la última vez

00:06:16

trabajamos en el sistema, cuéntame de ti, cómo te siente.

00:06:20

Bueno, pues mira, resulta que uno es un chico el psicoso

00:06:22

súper interesante, súper bien, la verdad que me encanta y bueno ya hemos

00:06:26

empezado como una relación de para ir a un menú bien y me siento bastante chula en

00:06:31

la relación, me siento bastante bien. Te sientes súper bien en todos los

00:06:36

sentidos y sientes que el chico está correspondiendo, sientes que la relación va

00:06:42

en cintonía con lo que tú quieres. Pues sí, sí, porque me presta mucha atención, esta

00:06:48

siempre pendiente de mí, es súper detallista, súper cariñoso, si eso me encanta.

00:06:53

Que bueno, pues me alegro mucho, es decir, en el área de la pareja

00:06:57

y nos hemos olvidado nada, o sea, te sientes completamente segura ahí.

00:07:02

Sí, porque es el claro, si es lo que yo siempre soñaba, yo soñaba el segundo ideal

00:07:06

que fuera técnico que fuera que era niño, se complica la atención, que estuviera

00:07:10

pendiente de mí, toda esa cosa y la verdad que es que está perfecto.

00:07:15

Está, está todo súper bien.

00:07:16

y emocionalmente te sientes muy bien muy conectada no hay porque la última vez hablaba de

00:07:24

celos hablaba de cositas que se te despertaba obviamente no no porque está todo el tiempo pendiente

00:07:30

en mí está tendiendo mucho cuidado todo lo demás lo sé me encanta eso y el secante también correspondió

00:07:36

bueno mi imagino que sí porque dice que feliz supongo que sí pero tú supones y le has preguntado

00:07:44

de pronto, que él se sienta bajo, digamos, la misma sin tonía a tuya.

00:07:49

Es que no tengo que preguntarlo, yo creo que lo más importante en mi relación es que yo

00:07:55

esté bien y ya él se engargará lo suyo, ¿no?

00:07:59

Sí, pero tú sabes que la relación es de dos, o sea, si la otra persona se sienta así bajo

00:08:05

la misma plena y tú pues obviamente quiere decir que esa relación va a tener esta habilidad,

00:08:09

emocional y todo eso, pero si ya pronto tú te encierras solamente en tu mundo, imagínate

00:08:13

la otra persona, o sea, cuando uno supone, tú sabes que supone unos muchas cosas.

00:08:18

Ya, cuidado y todo, vivian las estas metiendo en Tierra Escabrosa. Primero, pues yo

00:08:22

sé especializan parejas, mucho cuidado.

00:08:25

Vale, mi principio en relaciones de pareja es lo siguiente. Tu puedes trabajar contigo, no

00:08:33

puedes trabajar con el otro, con lo que pasa, siente percibe el otro. Así que cuidado,

00:08:38

ahí tú le estás metiendo en Tierra Escabrosa conmigo que me hace rechina totalmente, ¿vale?

00:08:46

Claro, pero en este caso que se meta con el otro es como decir, entrar como en esa conexión,

00:08:53

de saber cómo estoy entre la relación. Claro, yo me siento bien, me siento conectada con el otro,

00:08:58

no puedo saber qué es lo que está pensando, ni lo que le pasa al otro, si conversamos, hablamos,

00:09:04

compartimos y todo, pero no puedo saber exactamente, yo confío en lo que me diga.

00:09:11

¿Qué yo te entendía al principio como que, bueno, el ayávera sí me siente bien,

00:09:15

o no es algo así como que lo creí entender?

00:09:18

Bueno, tú me preguntas a mí en mi relación de pareja actual, en mi relación de pareja

00:09:23

que tenemos ya 15 años juntos y yo te digo, tú me deshazas tu pareja feliz, bueno, supongo

00:09:28

y si no es feliz, pues, bueno, ya eso es un dosuyo. Yo soy feliz en la relación y te lo diría

00:09:34

o no estáis sinceramente. Ah vale vale, no yo entiendo, o sea, dentro de la relación, obviamente,

00:09:40

estamos hablando de esa parte de pareja dentro de la relación. Claro, pero siempre cuando vamos a

00:09:46

trabajar con una niña en pareja es muy importante que la atención está centrada en el otro.

00:09:50

Es importante que comunique que bueno, tiene una relación abierta, les preguntas como se

00:09:58

pero ahora de ir y abarcar la atención del otro, cuidado yo porque se va el

00:10:03

foco de lo principal que la persona, pero bueno en inglés, sí que ya te dije, yo soy una

00:10:08

cliente complicada. Vale vale, bueno te preguntaba eso porque tú sabes que la

00:10:12

comunicación dentro de la relación paciente que es como fluida, digamos para que se

00:10:17

mantenga y queremos mantener como esa seguridad, esas habilidades, armonía,

00:10:22

se también hablamos mucho.

00:10:25

Qué bueno, pues bien importante esa comunicación y en el resto, como se hace en el trabajo,

00:10:31

con tu familia, estas muy bien, te sientes también en completar monía en el resto de

00:10:36

relaciones.

00:10:37

Bueno, es que nada, pues es perfecto.

00:10:40

Entonces, pues, tengo algunos asuntos con el trabajo, ya sabes que va bien.

00:10:46

por ejemplo, este a veces estoy en el trabajo bien, algunas veces pues no,

00:10:50

otra vez no tengo trabajo, otra vez tengo mucho y así ya salga.

00:10:54

¿Vay, Ben?

00:10:56

Y cómo te sientes, ¿con ese va y ven, a negro?

00:10:59

Bueno, eso genera cierta inseguridad, claro.

00:11:03

Y ¿qué has hecho? ¿Cómo para? ¿Cómo he para? ¿Pero ento mejor a verles aparte?

00:11:08

También, ¿sí de esa armuía?

00:11:11

pues es que es más complicado porque es que tú sabes que yo estoy hoy este

00:11:16

madir, la cosa como que se mueve mucho y entonces cuando repende viene un boom y

00:11:21

repente baja y entonces las gente se asusta y todo, bueno, típico, no?

00:11:26

Tú decías que te despertaba un poco de inseguridad eso te despeja?

00:11:31

Sí, generalseguridad, ansiedad.

00:11:33

Ajá, hay que generanciedad y que haces que...

00:11:36

Claro, porque cada vez se hace aunque trabajar muchísimo tiempo y no se no me queda tiempo

00:11:39

realmente para las cosas que yo quiero estar bien, estar con mi pareja, no sé,

00:11:44

entonces a veces tengo que dedicar mucho tiempo al trabajo y pues un poquito

00:11:49

de coviante, siempre todo que no tengo tiempo para mí.

00:11:52

O sea, esa parte hace que tu tengas tiempo para ti misma, o sea que no se puede dedicar

00:11:59

más tiempo.

00:11:59

Claro, si tengo que estar trabajando mucho, eso obviamente no puede tener tanto tiempo

00:12:03

por mí o por veces también prejado.

00:12:08

Mira, que chebre y que sería de pronto lo ideal para ti en la parte laboral que te

00:12:15

ayudé también a liberar tu pareja.

00:12:17

Que chebre es algo positivo y entonces estoy diciendo que tengo que trabajo mucho y que me

00:12:22

está generando la ciudad, yo está diciendo que chebre, no me digas.

00:12:27

Pero en el sentido de que sería lo ideal, ¿sabes cómo?

00:12:30

Que sería lo ideal para ti.

00:12:32

¿Tú tienes más cliente latinoamericano o tienes clientes españoles?

00:12:37

Los dos.

00:12:39

Vale.

00:12:39

Hay que tener mucho cuidado con los modismos porque ya de por sí cuando nosotros hablamos

00:12:43

nos entienden.

00:12:44

Entonces si usamos modismos, es cuidado.

00:12:47

Me dicen que chevere y que chevere significa lo mismo que en Colombia y Venezuela significa

00:12:51

lo mismo.

00:12:52

Y me dicen que chevere y otra vez se me va a despertar el oído que me digas a mí que trabajo

00:12:56

mucho que estoy un poquito goviada y ansiosa que me contigo por mí y tú me digas, hay que

00:13:00

yo y me está juntando me dejamos un tránsito automático, ¿vale?

00:13:07

genial, vale, solamente te lo digo una cuantación te dije que va a ser estricta porque me lo

00:13:13

ha dado a menos, bien, que vas cuenta. Lo que te esado haciendo era que sería lo ideal

00:13:19

y a nivel laboral para que tú te sientas completamente buena, que sería como lo ideal para ti.

00:13:26

a vos mira lo ideal por el mía en trabajo que subiera tiempo realmente que

00:13:32

subiera la mitad del tiempo en mitad del día en la mañana para licar por el

00:13:35

mía y en la tarde por licar la trabajo.

00:13:38

Ay, súper bien, súper, súper, ese sería como lo ideal digamos poder tener

00:13:44

tiempo para nosotros, para nuestra relación y también disfrutar dentro del trabajo.

00:13:54

en el proceso, digamos, en un programa, se ha orientado más precisamente para trabajar

00:14:00

en esa área, más que todo, digamos, para que podamos dentro del trabajo fluir y poder

00:14:09

los sentir tranquilos. Obviamente, no sentimos tan inseguros con la carga laboral, sentimos

00:14:14

nos empa a poder liberar también tiempo porque el hecho de que estemos ansiosos, estresados,

00:14:21

nos ayuda más que todos nos hace como cometer ciertos errores y eso nos genera ansiedad

00:14:27

a lo que te decías mucha inseguridad. Y eso, pues la idea de lo que yo te quiero apoyar

00:14:35

es que te puedes sentirse cura, que te puedes sentir tranquila y sobre todo liberar tiempo.

00:14:42

entonces me gustaría saber si de pronto estás interno.

00:14:46

Y cómo se puede liberar el tiempo?

00:14:50

Lo que yo te digo, o sea, sin tiendo seguridad

00:14:53

interna, se ha trabajando en ti, porque cuando nos estresamos

00:14:59

en nuestro trabajo obviamente eso viene interno.

00:15:03

La afuera se está moviendo, son muchas cosas, pero si nosotros

00:15:06

interna, me desamos más tranquilos, no nos

00:15:09

empezamos, logramos ser más productivos y logramos, digamos, liberar tiempo.

00:15:14

¿Por qué producimos?

00:15:15

No, no es que me estere eso, ¿vale?

00:15:19

Tengo quizás las mañanas libre y la mañana libre dedico a mi

00:15:23

emprendimiento, ¿vale?

00:15:25

Y en la tarde trabajo un trabajo fijo,

00:15:27

empriso trabajar de las dos de la tarde hasta la diez de la noche.

00:15:31

Entonces, en la mañana estoy en mi parte de emprendimiento y en la tarde

00:15:35

es un trabajo en otro lugar, principalmente eso. Entonces, como hago para liberar tiempo

00:15:43

entre una cosa y otra? ¿Cómo haces para liberar tiempo entre lo que haces en la mañana

00:15:50

y lo que haces en la tarde? Claro, porque una vez en mi emprendimiento y otras,

00:15:54

mi trabajo, Figo. Normalmente, en ese liberar tiempo también organizándose. ¿A qué

00:16:04

¿Te ha dicho que no soy desorganizada?

00:16:07

No, no, no, no, no, me refiero que si tú te organizas en las manianas,

00:16:11

si te rinde más el tiempo y logras liberarlo ahí, como tú decías,

00:16:16

o si necesito liberar tiempo, entonces si tú te organizas,

00:16:21

obviamente de pronto quizás no sabes cómo hacer lo,

00:16:26

o quizás lo hace si sientes que lo es un poco.

00:16:28

Vale, eso no sumas.

00:16:30

Tienes que preguntarle a la persona como ha intentado solucionar ese problema.

00:16:37

Porque tú no sabes si es un problema de desorganización,

00:16:41

tú no sabes si es un problema de procrastinación,

00:16:43

tú no sabes si es un problema,

00:16:46

este de que no tiene una estructura para trabajar en su

00:16:50

emprendimiento si lo que quieres liberar de su emprendimiento.

00:16:53

Vale, entonces tienes que preguntar y que has intentado

00:16:57

hacer hasta ahora, por ejemplo, vamos a imaginar que estás en la mañana de tu tiempo y en la mañana de tu tiempo

00:17:04

cuéntame un poquito que es lo que hace en esa mañana, vale, entonces tú puedes saber exactamente qué es lo que hace a la persona,

00:17:10

si en ese tiempo está, pues mira, no me levanto las 10 de 11 a la mañana,

00:17:16

las reírla, voy por ahí errondo, pero bueno, tú escuchas, me levanto las 10 de 11 a la mañana, luego empiezo a hacer este un post para Instagram,

00:17:26

luego te darlo como una hora haciendo el post para ahí en esta grada, luego este

00:17:31

escribo algún correo, o veo si alguien tengo alguna solicitud y luego ya claro que

00:17:35

toca preparar, me va a vestir un propiedad de cómo está trabajando, tengo que comer y

00:17:38

empezar a trabajar a las dos, entonces te podrás dar, te cuenta que no me queda tiempo

00:17:42

ni pasar a hacer sedición y por nada, vale, entonces necesito saber qué es lo que a

00:17:47

de ellos la persona está muy enfocada en una vez más en hablar tú y no escuchar al

00:17:53

otro. Se nota la sensación yo como cliente es que estás como desesperada por venderme a

00:18:00

lo y no escuchar. Se consciente de esto. Escucho al cliente que ya has

00:18:07

intentado solucionar ahora. Bueno me pareció muy bien que dijera bueno, tienes otro problema

00:18:14

a que no es de pareja, tiene un problema en trabajo, vale genial, es donde tú tienes

00:18:18

.6. Después que esa persona te diga, como por ejemplo una rutina de su mañana, ya quiera

00:18:23

abrir tiempo en la mañana, como una rutina de su trabajo, como sería para que ella pudiera

00:18:29

mejorar ese tiempo, ah mira, yo tengo un programa de alguna manera, lo que hacemos es eso,

00:18:36

podrámoslas diferentes horas de tu tiempo y vemos qué cosas y prestamos atención, yo tengo

00:18:42

una matriz, esa matriz, un tiempo importante para estudio, un tiempo importante para

00:18:50

cuidar personal, un tiempo importante para compartir en pareja, un tiempo importante para

00:18:55

mi estadio, un tiempo importante para tu emprendimiento. Entonces, ¿cómo podemos distribuir

00:18:59

toda esa mañana? Imagínate tú como sería distribuyendo tu mañana en todo ese tiempo, en todas esas

00:19:05

cosas que te gusta hacer o puedo preguntar anteriormente, ¿qué cosas te gusta hacer? ¿Qué

00:19:12

para ti no se fueron cuidado personal este me gustaría compartir con mis

00:19:17

mis padres, compartir con mi pareja entonces ya tú metes eso bueno de un programa que

00:19:21

justamente abarca eso de compartir y distribuimos el tiempo de tal manera que

00:19:27

puedas estar contentes y a te fecha como te sentirías tú si estuvieras tiempo

00:19:31

por esas cosas, entonces hago que la persona se imagina suena con esa idea, si no

00:19:41

nos mandamos cuenta. Está bien, se notan si da por vender.

00:19:47

Vale, quiero que seas cosiete. Vamos a ver con otro cliente, te va por otro cliente

00:19:51

que se da más fácil que yo. Vamos a ponerte, gustavo. No vamos a tardar. Fíjate, no

00:19:56

mucho, más o menos como diez minutos, nendamos venderle. Vale, ha gustado. Ha gustado,

00:20:02

¿no puedes hablar? ¿sustáis en trabajo? Creo que gustaba estar en el trabajo, no, no

00:20:09

no puedo hablar. Ah, si no, no puedo hablar.

00:20:15

Genial, eh, van a irse tampoco para hablar. Sonia, tú puedes hablar?

00:20:23

Sí, puedo hablar.

00:20:25

Genial.

00:20:25

Quiero que sea ahora la cliente porque yo estoy, ahora la veo, yo desde fuera,

00:20:29

porque ahora mejor lo pudiera, eh, están no yo dentro, yo sé, yo digo que es un clín

00:20:33

difícil. Vamos a ver si con sonia y puedo parte de fuera, eh,

00:20:37

luego mejor fíjate, ¿vale?

00:20:40

¿Entonces te pongo aquí en el centro? Ya sabes. No, vamos a darles como 10 minutos

00:20:43

en esto tampoco mucho. Me sale Viviana.

00:20:48

Hola, Sonia, cómo estás? Encantada que estés aquí, que ya has aceptado la invitación.

00:20:55

Hola, Viviana. Pues sí, nos estaba como curiosa con tu invitación a ver que me querías proponer.

00:21:06

No, me gustaría saber inicialmente saber cómo continuas en la parte de la pareja la última vez

00:21:13

hablamos en la sesión y trabajamos un tema de la pareja,

00:21:17

que eran los celos y todo eso.

00:21:19

Entonces me gustaría saber cómo te encuentras en este momento

00:21:22

que ha sido de ti en este tema.

00:21:25

Bueno, pues la verdad que hemos mejorado mucho.

00:21:31

Yo a día de hoy ya no me producí telos estar con mi pareja.

00:21:36

Creo que hemos mejorado mucho nuestra comunicación.

00:21:41

hay mayor conexión y confianza entre los dos y bueno yo creo que a raíz de trabajar

00:21:47

contigo se creó hay un buen vínculo un vínculo de pareja y ya no me producés confianza la verdad para

00:21:56

nada que bueno pues me alegro mucho ese avance tan grande que ha estado y como lo ha sostenido en el

00:22:03

tiempo, eso es importante y del resto se ha dentro de la relación te encuentra súper

00:22:09

bien en todos los sentidos o hay algo que quieras manifestar que de pronto tu sientas

00:22:14

al internamente que te digas, bueno me gustaría saber qué pasa conmigo en esta parte.

00:22:20

Bueno pues ahora mismo era el tema de la pareja era un tema que me preocupaba bastante y

00:22:27

y al solucionarlo, yo creo que otras áreas de mi vida se han ido también como regulando,

00:22:34

porque me tenía como muy tensa y no estaba enfocada ni en el trabajo, ni en la crianza,

00:22:42

ni en nada, no, estaba como muy obsesionada, perder a mi pareja, con ese miedo, y ahora que estoy

00:22:49

como mucho más tranquila, parece que todo lo demás está como más estable.

00:22:54

es decir, el resto de áreas de tu vida funcionan muy bien, no hay algo en lo que tú digas,

00:23:00

bueno, esta parte me siento como una pequeña incomodidad, obviamente, no es que tengas que estar

00:23:06

friendo ni durando, sino que de pronto tú digas, esto como que este pensamiento me llega y

00:23:11

me gustaría estar. Bueno, quizás en el área laboral, yo soy emprendedor y, bueno, quizás hay

00:23:24

me gustaría pues prosperar un poquito más, ser un poquito más organizada, tener mayor

00:23:32

grado de disciplina. Bueno, pero quizás son con citas que yo sola puede ahí trabajando.

00:23:40

Tú te sientes que sola puedes desenvolver y cómo has hecho, digamos, en esa parte, porque

00:23:47

tienes en el área prosperidad, organizar un poco más disciplina y que has hecho hasta el

00:23:52

momento para decir insolucionando esa parte?

00:23:58

Bueno, he ido tirando, he ido...

00:24:02

Bueno, aprovechando los espacios que yo podía para crear,

00:24:08

para trabajar.

00:24:10

Bueno, sí que es verdad que me siento en ocasiones como un poco abrumada,

00:24:15

como que parece que no tengo suficiente tiempo,

00:24:18

que no llevo a hacer todo lo que me gustaría.

00:24:22

pero bueno voy tirando así como como puedo como la vida me permite más fluyendo y

00:24:31

y en eso que te dices que voy tirando o sea como como es su rutina para decir que algo como que

00:24:38

todavía te falta organizar o ser productiva o liberar tiempo a ver bueno realmente yo me levanto

00:24:50

y tengo más o menos mi horario, aunque a veces, si los hayos altera, pues, ¿por qué pasan cosas?

00:24:58

¿Por qué de repente me llama mi madre o de repente mi hijo necesitan, no sé qué,

00:25:02

o de repente una amiga me propone tomar un café, o de repente a mí se me ocurre que me apedense hacer otra cosa.

00:25:11

Y bueno, pues el horario se altera un poquito.

00:25:17

entonces bueno a veces sí que acabo el día un poquito frustrada porque siento que quería

00:25:22

empecer el día con muchos propósitos queriendo hacer muchas cosas y acaba el día y veo que he hecho la

00:25:29

mitad. Bueno pues como que bueno van pasando los días y veo que no acabo de cumplir con mis objetivos.

00:25:41

y te gustaría mejorar esa parte, digamos, quiero cumplir mi

00:25:45

objetivos diarios y salirte la frustración, te gustaría mejorarlo.

00:25:50

Sí, me gustaría, la verdad que sí que me gustaría, a veces duro de que sea

00:25:55

posible, pero sí, no te digo que no, sí que me gustaría.

00:26:02

¿Y por qué lo dudas de qué es posible para ti?

00:26:09

No lo sé, porque tengo mi propia forma de trabajar y a veces, o mi propia forma de estar en el mundo,

00:26:18

y a veces eso es más grande, o sea, me tiene atrapada y me da la sensación que va a ser complejo

00:26:28

poder cambiar mi tendencia.

00:26:31

Claro, no ves cómo la posibilidad de esa parte, entiendo.

00:26:38

y que sería lo ideal para ti, o sea, lo pleno que te digas, wow, he hecho todo lo que querido en el

00:26:46

día de hoy, he sido productiva, he respondido a todo, ¿cómo sería un día pleno para ti?

00:26:53

Bueno, pues un día pleno sería un día que yo me vaya a dormir y diga, wow, he hecho el 80% de las

00:27:01

estaría que me había planificado y eso lo he hecho de forma Libiana disfrutándolo de forma

00:27:09

relajada sin presión, ¿no? Para mí sería un día un día estupendo, irme a dormir con

00:27:14

esa satisfacción. Genial pues eso es lo que es la invitación que traigo para ti,

00:27:21

sonía, o sea para que te vayas con la satisfacción de que tu día ha sido pleno, de que te sientas

00:27:28

y feliz con lo que ha realizado y sobre todo satisfecha.

00:27:32

Traigo la invitación, digamos, para guiarte a través de un programa donde hay una estructura

00:27:38

en el cual digamos tu planifica, estudiaría, y logras liberar ese tiempo, salir de esa frustración

00:27:47

de no voy a llegar o que algo me distraiga y me saque de lo que de pronto ya tenías planeado.

00:27:53

o sea, trabajamos en esa parte, trabajamos en la parte que me refugió,

00:27:58

descender este bien con los movimientos del día a día,

00:28:01

y que obviamente que tú, cuando te voy a adormir,

00:28:04

sientas, wow, este día ha sido productivo y he hecho lo que estaba planeado.

00:28:10

¿Qué te parece?

00:28:11

O sea, tienes un programa planificado, así como se fuera para mí.

00:28:16

Sí, sí, es un programa ideal, porque trabajamos en sesiones personalizadas,

00:28:22

o sea, sesiones 1 a 1 trabajamos precisamente en la situación tuya, o sea, no es para todo el mundo,

00:28:30

es en la situación que tú estás viviendo en ese momento y es para llevarte, digamos, a cumplir

00:28:36

eso ese propósito que tú quieres, de sentirte cuando finaliza el día que hiciste lo que podía y no

00:28:43

se entierte como frustrada porque no lo lograste y sobre todo también que liberaste tiempo, que tuvices,

00:28:49

Eso es de la parte del público.

00:28:52

Y eso que garantías tengo de que a mí me funcione.

00:28:56

¿Cómo puedes?

00:28:58

No sé, explícame exactamente que vamos a hacer o no sé,

00:29:03

que yo pueda tener un poquito más de información.

00:29:06

Bueno, tiene las garantías primero que lo uso para mí.

00:29:11

Las personas ahí con más de un poco que ya he acompañado con ese procedimiento

00:29:17

y lo han logrado.

00:29:18

entonces se que te va a funcionar y o sea es algo que ya está garantizado que te va a funcionar

00:29:26

y lo otro es trabajamos inicialmente en nuestro sistema de creencias porque claro

00:29:32

los pensamientos son los que nos hacen limitarnos y nos nos hacen ver otra realidad.

00:29:38

Entonces te voy a ayudar en esa parte de la parte de los pensamientos

00:29:47

en el día a día y sobre todo a que a través de esa estructura que creamos tu y yo de acuerdo a lo que tú haces en el día a día, pues de acuerdo a eso digamos tú te puedes organizar y tú puedes tener los resultados que quieres en el día a día, porque digamos es tu programación diaria.

00:30:10

Bueno, interesante, interesante.

00:30:14

¿Cuántas sesiones serían, qué precio tendría?

00:30:17

¿Puendamos un poquito por favor?

00:30:19

Pues serían, trabajamos durante un mes, trabajamos cuatro semanas,

00:30:24

serían cuatro sesiones y dentro de las cuatro sesiones,

00:30:28

pues vamos a hacer el paso a paso para que tú vayas aplicando

00:30:33

y vayas obteniendo resultados del bela primera semana,

00:30:40

y preció. El precio sería 399 euros.

00:30:47

Oh mira, o sea, tiene euros cada sesión más caro que lo que te antes.

00:30:53

No es caro en este caso si lo ves desde la parte de la inversión y de los resultados que vas a obtener,

00:31:00

si, es decir, si tú vas a obtener lograr liberar tiempo, no es caro es una inversión que hace sentir y es una inversión

00:31:08

largo plazo porque no solamente durante el mes que esto te va a funcionar, esa

00:31:12

tuya te quedas con eso. Claro, pero yo contigo había pagado un precio más

00:31:17

económico y me había funcionado lo que había hecho hasta ahora. Entonces no

00:31:22

sé ahora como más inversión me queda un poco espadrado esto. Claro, lo que

00:31:29

pasa es que es un programa, pero este es un programa exclusivo donde le damos

00:31:34

solución a esa situación específica. Por eso te hablo del programa y

00:31:40

decidir donde estoy, digamos, contigo completamente guiándote y acompañándote.

00:31:45

Además, obviamente, si tienes dudas durante el proceso, pues le vas a tener ahí

00:31:49

para resolver, te la sea ayudarte. Y ese es el proceso de la guía. Es un programa.

00:31:55

Allá no son sesiones sueltas que vamos a trabajar como volabó a expasar cualquier

00:31:59

y a este método eso, sino que ya es un programa exclusivo donde tú sabes qué vas a obtener los resultados que quieres.

00:32:07

Vale, o sea, que se va a garantizar el resultado.

00:32:09

Sí.

00:32:10

Como mucho más estructurado para ir hacia este lugar.

00:32:14

Sí, sí.

00:32:16

Bueno, bueno, parece interesante.

00:32:20

¿Para el docente convencido o no?

00:32:23

O en esta mente.

00:32:25

Bueno, honestamente, yo creo que es que yo no sé de este tipo de personas que compras sí.

00:32:30

que a mí no se me convence, es que yo no soy fácil para convencer tampoco, yo tengo que sentirlo.

00:32:36

Los son, Dios mío, la hora y llamadas de todo.

00:32:41

Sí.

00:32:41

Bueno, este es mi coñada que ella llamar el web.

00:32:44

A ver, yo es que la misma forma de comprar es yo cuando necesito algo lo busco, pero si

00:32:50

me viene a alguien, ahora cuando estábamos aquí hablando me ha llamado de repente una tía

00:32:53

de una plataforma de no sé qué, de hecho mira, yo no quiero nada, yo cuando necesite algo

00:32:59

y de a buscarlo, no sé a no ser que claro, si yo ya tuviera creada la confianza conviviana,

00:33:10

pues igual me pasa contigo que no hace falta que me convenzan de nada porque yo confío

00:33:14

en esa persona y y sé que me va a ayudar pues ahí voy de cabeza pero claro se me viene

00:33:21

a una persona que de repente no conozco de nada que me intenta vender algo yo no lo compraré

00:33:26

Claro, vale, en ese caso se ha contado la autoridad que ya tengo.

00:33:30

Genial.

00:33:31

Sonia, su sabes que tengo un programa que se llama Vivir, ¿no?

00:33:35

Y en este programa Vivir, tiene la finalidad simplemente de eso, no?

00:33:40

Tiene la funcionalidad de hacer de sentir Viviana relajada y sin presión a la hora de

00:33:48

este emprender y a la hora de hacer eso que te gusta, que te parece.

00:33:52

Wow, pues te lo compro.

00:33:54

Te lo compro porque con los que conozco tu trabajo y este en este momento una necesidad

00:33:58

que yo tengo.

00:33:59

Vale, exactamente, eso lo ha dicho ella exactamente lo que es.

00:34:04

En ningún momento viviendo, bueno, amarte, pero a mí me vivir me gusta porque tú teníamos

00:34:08

viviendo.

00:34:09

Entonces por eso, por eso, para mí me vivir me fascina además que yo siempre siento que las personas

00:34:15

requieren vivir más, ¿vale?

00:34:16

vivir, vivir, lo que es vivir. Mira, vivienda.

00:34:20

Programas que he visto en este, en este

00:34:22

planteamiento con sueños. Cuando nosotros estamos hablando

00:34:25

con el consultante, yo estoy viendo a punta muy poco.

00:34:29

A punta muy poco, seguramente porque estás en esta

00:34:32

situación y bueno, te pones en mi tío en este marrón yo.

00:34:35

Este, pero es interesante apuntar, porque nosotros tenemos que

00:34:39

devolver las palabras al cliente.

00:34:43

Observo constantemente, luego te vas a ver en el video, porque

00:34:45

esto no es que mi persecución lo que tú te ves desde fuera.

00:34:49

Observo que tú colocas palabras en el cliente,

00:34:51

dice palabras como bueno, sentirte empoderadas, sentirte,

00:34:55

eso no fue lo que dijo el cliente.

00:34:56

Entonces, ¿qué sucede?

00:34:57

Si el cliente no sabe qué es empoderada, eso no le va a resonar el cliente.

00:35:01

Yo tengo que resonar con las palabras del otro.

00:35:05

Vale, yo tengo que observar qué palabras me dijo para que cuando yo diga,

00:35:09

repita las palabras, ella, porque ella es cuando yo digo la palabra

00:35:13

la libertad relajada y sin presión dice porque eso fue lo que ya repitió. Entonces el

00:35:19

consultante tiene la sensación de que lo estoy escuchando y mira que yo soy de escuchar

00:35:24

muy poco, yo soy escucho muy poquito, yo escucho con la vista, más que con los hoy.

00:35:32

Entonces ella ha apuntado cosas que ella me dijo que yo digo pero no está, está diciendo

00:35:38

lo que tú quieres decir pero no está repitiendo lo que ella entonces ella probablemente

00:35:45

es la sensación de que no ha sido escuchada. Utilizan mucho esa parte y entonces cuando

00:35:52

nos lo decimos esa parte, hay algo que yo estoy excluyendo, que significa esa parte y

00:36:00

costándome de lo dice bueno esa parte, esa parte, esa parte, es decir lo que está diciendo

00:36:04

es que no escuchaste al otro entonces está como metiendo en esa caja de esa parte,

00:36:09

todo lo que ha dicho. Entonces yo en lugar de decir esa parte, yo puedo decir pues este de estar bajo

00:36:18

presión, bajo estrés, lo que ha dicho consultante, en lugar de meterlo en la cajita de esa parte. Y esa

00:36:25

parte, y esa parte lo dices muchas veces. Luego te digo que he agravado y lo vas a ver en el video.

00:36:32

¿Cómo repite esa parte, esa parte, esa parte de constantemente? Entonces en este hueco, donde

00:36:36

es esa parte lo que tienes que repetir a lo que te ha dicho a otro, ¿vale?

00:36:41

¿Por qué? De esa manera se crea esa resonancia, esa sintonía se tiene que dar este en un

00:36:48

proceso, ¿vale? Cuando yo he dicho no compraría el servicio y tal, pues simplemente pues

00:36:54

decir, oye mira, aparte de eso yo tengo un programita donde todos los días voy enviando,

00:36:59

este voy enviando, fíjate si te dices, ¡ah! Pero me estás cobrando más claro que lo que

00:37:05

estás haciendo. Mira, lo que sucede es que no es igual que el otro, ¿vale? En el otro,

00:37:10

normalmente habíamos una sesión, no había una sesión limitada aquí, empezamos un proceso,

00:37:14

ahora en fe y terminamos ese proceso en ese tiempo. Si yo veo una sesión que ya lo que

00:37:19

necesitas, pues simplemente te va a mandar ejercicios por WhatsApp, te va a mandar un audio,

00:37:24

tú me puedas hacer todas las preguntas que necesitas a lo largo del día, cada vez que te

00:37:29

muéramos algo, corre respecto a los ejercicios que yo te mandé, tienes que ofrecer algo adicional

00:37:33

que el otro perciba valor en lo que yo estoy ofreciendo y que es diferente a lo que le ofrecio anteriormente,

00:37:39

porque si eso solamente las sesiones vale, pues está bien las sesiones, pero yo tengo que justificar

00:37:45

el precio a precio de que me vas a tener este las 24 horas el día, pues me dan un mensaje o me puedes,

00:37:52

o te voy a mandar una guía de ejercicio personalizada, tal, tal, tal, tal, tal de cada área que veamos

00:37:57

que se te dificulta, vamos a analizar exactamente cuál son las áreas que se te dificulta y te voy a

00:38:01

crear ejercicio personalizado por eso que lo vas a ir haciendo, donde te voy a supervisar

00:38:07

y vamos a ir revisando esos ejercicios, aquí hay que ir, tengo que ofrecer, te voy a

00:38:11

enviar un audio personalizado todos los días para ver los retos y situaciones que ha tenido

00:38:15

durante el día, para que se pague enfrentar todas esas pequeñitas cosas, para darle valor

00:38:21

y que es un cifique, si ya me venía pagando un precio, que me va a venir pagando otro precio.

00:38:25

y sobre todo esto de la resolancia, vale la empatía,

00:38:30

pues repite lo que él ha dicho, vale,

00:38:33

diga que tu programa es específicamente para eso,

00:38:36

que le ha dicho, porque además que son palabras

00:38:38

que tú necesitas saber para programar y para difundir

00:38:44

tu programa, donde necesitas saber exactamente que vocabulario

00:38:47

o hablar clientes, la mayoría de los tropeos

00:38:48

tenemos un problema de los cohesos, los costeadores es ocupar,

00:38:53

es que necesito ocupar mi lugar, el mundo se queda y que es ocupar mi lugar, es que estamos

00:39:01

envuelto en un brollo sistémico y que es un brollo sistémico, entonces estamos como un portásito

00:39:07

que el otro sabe ese vocabulario, entonces nosotros tenemos que devolver ese vocabulario el que él está

00:39:14

hablando, porque eso es lo que para nosotros nos resuven y que nosotros están importantes,

00:39:18

la lectura, tengo que hablar de su punto de dolor, porque claro, el otro persona va a sentir,

00:39:24

o a me está entendiendo, o a a a, porque a veces la persona ni siquiera se andienden a

00:39:28

sí misma, pero cuando nosotros estamos devolviendole eso, ah, vale, entonces se siente sin presión,

00:39:34

oye, y por a ti cómo sería ser terciesa presión, cómo viviría sin presión, entonces eso

00:39:40

como que, ah, pues la hacer reflexionar y ya de por si se está llevando al, se está llevando

00:39:45

de eso de cómo es sentirse para ella sin presión.

00:39:50

La va a ir porque no es una entrevista simplemente pero yo vendele a algo,

00:39:56

una entrevista donde yo también le estoy aportando al valo otro.

00:39:59

Cuando yo estoy enfocado solamente en venderle en una estuya aportada.

00:40:02

¿Te acuerdas que tuvimos una entrevista una vez y yo te di feedback

00:40:07

de cositas que podías hacer?

00:40:09

¿Te acuerdas de una entrevista simplemente?

00:40:11

¿Cosita?

00:40:12

a esto a esta cosa, a esta cosa, tu que si te contenta, porque te llevas a esta cosa.

00:40:17

Eso es por cuando yo estoy devolviendo esto que lo otro está diciendo.

00:40:22

Yo estoy enfocada en ayudarle en esa situación, hay un interés genuino, en ayudarles en esa situación.

00:40:28

No solamente venderles servicios, sino en ayudarles honestamente.

00:40:31

Y eso es super bonito.

00:40:33

Son pequeños ajustes que te aseguro que si aplicas a esos pequeños ajustes, te va a ir de maravillar la entrevista

00:40:39

porque tienes mucha simpatía, mucha carisma.

00:40:41

Simplemente elimina esa parte y de vuelve, me tengo ese hueco, lo que lo te ha dicho.

00:40:50

Procura decir cuáles son las causas de sus problemas porque que tu conoce, porque

00:40:55

tienes que demostrar fíjate con un cusónio, no tenías autoridad con ella, porque yo no compro nunca tu servicio,

00:41:00

pero tú ganas la autoridad en este momento, cuando tú dices a yo conozco eso que te pasa,

00:41:05

a lo que te pasa, por esto por esto, por esto por esto, por esto.

00:41:09

Y entonces, entonces, ah, ayudas a lo otro, porque dice, ah, mira de verdad, esto, ¿no?

00:41:15

Es como ir demostrando autoridad, que tú conoces el tema del que ella está hablando,

00:41:20

¿vale?

00:41:21

Que en eso no vi que demostrarse autoridad, sino directamente en vender.

00:41:25

Y como mucho precisa por vender, poco por escuchar y ser empática con el otro.

00:41:30

Entonces, te va a servir muchísimo, muchísimo muchísimo.

00:41:32

si todo esa simpatía que tú tienes lo utiliza para escuchar devolverle y este como

00:41:41

decir explicarles cuál son las causas para que te quedes todavía más autoridad con el otro.

00:41:46

a mira yo me he dado cuenta de que esta situación es mejora de tal y tal manera

00:41:52

tú no has puesto un práctica mira no se me ha ocurrido, mira ya ahí le está dando un

00:41:58

pues mira, pues no practico y luego me cuentas, vale, a mira, eso también puede ser cuando nosotros no metemos mucho

00:42:05

persión a veces es porque no estamos estamos con autoesigencia, estamos contando no historia que tenemos que llegar que tenemos que

00:42:12

llegar, vale, y eso es algo que he visto que nos estresa muchísimo, que nos haga vida tal y que sé yo, y entonces esto,

00:42:18

mira de verdad, pues sí es que yo constantemente estoy diciendo que te opie llegar, te opie llegar, ¿verdad?

00:42:23

o México un parando con el otro. Entonces como darle tít al mismo tiempo que estamos tratando de

00:42:31

vender el servicio. Si nos queda claro esto no. No sé si me he explicado bien. Sí, sonia y viviana.

00:42:43

Mira, viste, te vende por no vivir. Viviana es re, ¿no? Vivir. Me encantó. Lo vi, hija, mira,

00:42:51

vivienda programa vivir que chulo. Esto es porque te dije, se programa vivir, porque eso es

00:42:59

diferente a las sesiones que el cliente recibió conmigo, a un precio determinado. No lo que

00:43:04

suceda es que ahora tenga un programa vivir, que es un programa estructurado, un programa que tiene

00:43:09

seguimiento, un programa de ejercicio, un programa que es justamente para lograr un objetivo específico

00:43:14

en un número récord de cuatro sesiones. ¿Es? Si nos damos cuenta, ¿viéramos? Sí, sí, sí,

00:43:24

se te lo ve. Sí, sí, me sirve, muchas gracias. De hecho, a menores, te vas a ver tu en el

00:43:30

video después y tú misma vas al siro y en mi nación. A otra de las cosas que me di cuenta, tu

00:43:35

rostro cambió directamente cuando te dijo lo del precio. Cuando te dijo, ¿dónde me cobraba

00:43:41

esto y ahora lo más a cobrar más? Tu cara cambió, sonré y te pusiste rocita y lo vas a ver

00:43:47

porque el video de roquita, roquita, así como la cara de vergüenza. Y tú,

00:43:51

simplemente, así como tipo BIOS, pues sí, efectivamente lo que sucede, es que

00:43:57

es un programa especializado, lo que sea un programa de vivir. Y lo que quiero

00:44:00

es que vivas relajada, que vivas de manera liviana, que vivas sin

00:44:08

precioso. Y entonces, allí, le estoy devolviendo lo que lo otro dijo. Y además

00:44:15

que esas palabras te pueden servir si realmente vas a crear programa luego ¿vale?

00:44:21

¿Por qué justamente lo que eso no sirve para un, para investigar en un producto,

00:44:25

un servicio, ver como habla, cuando nosotros estamos comunicando en la oferta,

00:44:29

este menúje comunicarles en las palabras del cliente o la mayoría de clientes.

00:44:34

Si utilizo mis palabras, voy a crear un programa para paso a paso de mentorías

00:44:40

especializada para que tú logres canalizar la energía de las relaciones de pareja tal y que si yo

00:44:48

la gente está hablando y eso y de qué me está hablando. Entonces a veces no colocamos eso nombre

00:44:56

el ritmo mante y no nos ayuda. Entonces, simplemente esto es como más específico, pero tú no me

00:45:04

querías a mí, pongo en práctica, mire a ti luego con el video y luego entonces si lo ponés en práctica

00:45:10

me vas a contar cómo va.

00:45:13

Muchas gracias.

00:45:14

Muchas gracias Viviana y a interés ante tu viste a dos clientes complicadas.

00:45:18

Mi una cosa que digo son muy interesantes es la autoridad.

00:45:21

Procura que esa autoridad esté pendiente en la, estén la mente de las personas.

00:45:27

Hay una clave para la influencia que es la siguiente.

00:45:32

Son con números.

00:45:33

7 o 11 cuatro.

00:45:37

Para tu tener una influencia en la persona, nos van a tener de la mente de las personas,

00:45:40

tienes que tener 7 horas.

00:45:42

7 horas o sin interacciones en cuatro plataformas diferentes.

00:45:53

Esa es una técnica de influencia que luego la verá en la

00:45:55

la. Entonces eso es para ganar e influencia y mantenerme en la mente que

00:46:03

sea de esos nombres que las personas recuerdan.

00:46:09

Eso es un autorno norteamericano que se llama en obra aquí estudiado de

00:46:15

de la Sepoco, está los libros nada más inglés, lásimosamente y se llama Daniel Presley.

00:46:24

Muy bueno, sólo en inglés, pero está bastante bien, entonces la habla de esa regla, es

00:46:32

7-11-4, que todos los que quieran hoy día tener influencia tienen que hacer ese 7-11-4.

00:46:41

No sé para mi marta autoridad, genial, genial, vamos muy bien. A ver, a los demás que

00:46:45

les ha aparecido, pueden escribirlo que no pueden hablar, gracias a las dos chicas. Muy

00:46:50

bien. Y, y, y, y, y, me van a yo lo que quiero, es que aquí no que te sientas mal, sino que

00:46:56

te sientas bien y que simplemente lo que estamos viendo es cosas para mejorar todavía más,

00:47:02

¿vale? Todavía, sí se puede, genial. Vale, vamos a ver, las preguntas y comentarios con respecto

00:47:09

todo lo que hemos hecho ahora que les parece dudas, preguntas todo esto, cuénde me

00:47:14

un poquito. Pues está claro, sencillo, fácil. Hola, bueno supongo que está

00:47:30

clarísimo como el agua. Lourdes. Lourdes, el servicio viviana, vamos a ver,

00:47:36

te voy a ver, no servicio viviana, yo lo veo de fuera mejor. Y así, y así tu

00:47:41

baja, y así tu también vas a ver este, el otro, va a ver anclaje y vamos a

00:47:48

por el orden. Ya voy a aprender a cámara, me está fallando un poquito de internet,

00:47:53

por eso es que apague la cámara, estoy... Bueno, pero la puedes dejar... Bueno, no ideal,

00:47:58

siempre como estás trabajando en la hice, me lo mejor tener la presente, pero... No, la voy

00:48:03

a aprender si... Bueno, genial. Ustedes, a ver qué tal.

00:48:13

Bueno, buenos días, Viviana. Bueno, buenos días. En buenos días, en Perú. ¿Dónde estás

00:48:20

tu vivienda en España.

00:48:22

Ah, ok, bueno, buenas tardes.

00:48:25

Vivian, ¿atá, granes?

00:48:26

¿Cómo mucho el tiempo que te has tomado para esta entrevista?

00:48:30

Muchísimas gracias por acordarme este espacio también.

00:48:35

Y me gustaría saber cómo estás, después la última vez que nos vimos.

00:48:40

Pues, hacía un tiempito atrás, me gustaría saber cómo estás, cómo te sientes,

00:48:46

¿cuáles son las novedades en tu vida?

00:48:50

bueno, lo he hecho de muchas gracias a ti por esta invitación.

00:48:55

Como estoy, estoy bien, afortunadamente, muchas cosas, pero bien, todo fluyendo y todo en

00:49:03

balance se van acomodando muchos cambios, pero he estado fluyendo, pues, con todos estos cambios que se presenta.

00:49:09

Y ¿cuáles son esos cambios que dices que se están presentando y que estás fluyendo con ellos?

00:49:14

que tiene, me acabas de mencionar, que tienes muchas cosas.

00:49:19

Explíqueme un poquito más, por favor, que...

00:49:22

Es muy buena cosa, Saníbe, laboral.

00:49:25

Cambios que se van dando, o sea, cambios dentro del contexto laboral, como trabajó

00:49:29

dos cosas al mismo tiempo, entonces estoy en ambas partes,

00:49:34

entonces me refiero a cambios, cambios dentro de los procedimientos que

00:49:39

se dan dentro de una empresa, entonces que tienes que aprender súper rápido

00:49:42

para poder aplicar e implementar, a veces digamos eso suena como frustrante porque

00:49:48

digamos sabías algo pero ahora ya esto nos aplica, tienes que cambiarlo en

00:49:52

dos horas, hacerlo en una hora y ya es ya, ya, ya, entonces digamos es como fluir con

00:49:57

todos esos cambios porque eso básicamente es diario.

00:50:02

Entiendo, ¿iguales hay tu mayor desafío que enfrentas en tu día a día por ejemplo?

00:50:08

¿Cuál sería en todo eso en movimiento que estás haciendo que me estás explicando?

00:50:15

De pronto a veces el Querer que esté controlado y que no, y que digamos esto lo aprendí hoy,

00:50:23

lo puedo aplicar pero que también lo puede aplicar mañana, pero resulta que si mañana cambian,

00:50:28

entonces bueno, otra vez, sí es como la transición de un lado para otro, de pronto eso, no es que me cueste,

00:50:35

ya ha aprendido cómo a fluir con eso bueno ya está fluyendo ya está no no lo sé todo o sea

00:50:41

el otro día no está todo perfecto pero bueno volvemos ya es como eso pues te digo es como aprender

00:50:46

a fluir en esos cambios y en esos estado no es que me esté costando porque ya vengo durante mucho

00:50:52

tiempo bajo salinamiento entonces es como que ya me iba a coplando lo dices que te ha sido

00:51:03

a coplando. Sí. O sea, como que te ha sido adaptando,

00:51:08

se entiende. Ok, entonces en tu día a día no te está afectando de una manera, digamos,

00:51:16

muy fuerte, como dices que te vas adaptando, pero es que lo que realmente les sería saber,

00:51:23

es si en tu día a día, pues eso es adaptación de la cual tú hablas, pues la llegas a gestionar,

00:51:29

o esca hay momentos más difíciles, más estresantes y ahí tendrías de repente algo que te gustaría

00:51:39

profundizar. No, o dentro de esa parte no me gustaría profundizar, porque es algo anivéle

00:51:47

emocional y ya como que tengo las herramientas para hacerlo, por eso, o sea, entre salgo, entre salgo,

00:51:53

algo como suimos con todo eso, o sea muy bien.

00:51:56

¿Y cuáles son las herramientas que estás utilizando de hermosa?

00:52:00

Uso mucho la respiración, uso mucho de pronto el mover el cuerpo,

00:52:06

para digamos mover como la energía que yo siento, que resiste como al hacer el cambio y todo eso.

00:52:12

Entonces eso es lo que hago y me ayuda, y me ayuda bastante.

00:52:17

Y me gustaría saber qué aspectos de tu trabajo disfrutas más.

00:52:21

A veces disfruto mucho como el tener conversaciones amenas y fluidas, o sea que no exista como una resistencia

00:52:38

o que no exista como solucionarme el problema ya y que no exista de pronto conflicto.

00:52:45

Por la otra persona de pronto que no se le puede resolver de inmediato.

00:52:49

entonces digamos que lo que más disfrutas que las personas también digamos

00:52:54

acepten que se puede solucionar a veces no de inmediato pero que se les va a solucionar.

00:53:00

Ok eso es lo que tú más disfrutas y que es lo más desafiante.

00:53:05

Lo más desafiante es digamos lograr que una persona comprenda que no se le puede

00:53:12

solucionar a veces algo de inmediato.

00:53:19

Que una persona comprenda, perdón, se cortó un poquito el interno y comprenda

00:53:22

en lo que no puede tener una solución inmediata.

00:53:26

OK.

00:53:27

Y en esos casos, ¿qué es lo que tú haces con la persona?

00:53:31

¿Qué le propone o qué le facilitas?

00:53:36

No, si tienes alguna manera de decirle o de transmitir

00:53:40

a la persona que los cambios no son efectivamente inmediatos,

00:53:44

cómo te desembuelves ahí?

00:53:46

No, yo les expliqué lo que están mis manos a hacer.

00:53:49

O sea, en lo que yo le puedo ayudar y a estar donde puedo llegar.

00:53:52

pero hay cosas que no dependen de mí. Entonces lo que no depende

00:53:55

de mí le digo lo siento pero acá aquí te puedo ayudar y ya suelto ya ya como que no me corresponde o sea y no

00:54:02

puedo hacer más nada me genera un poquito de incomodidad no poderles solucionar pero

00:54:06

que no puedo hacer más nada. Y en tu trabajo dentro de tu trabajo es como que tú nides por ejemplo el nivel

00:54:16

el compromiso de tu cliente, porque si no, de levalúas al principio o tienes alguna herramienta

00:54:24

que te permita de repente hacer ese tipo de evaluaciones.

00:54:30

Porque a ese cliente hasta aquí llegó yo y después ya no sé si lo dices de manera

00:54:36

así tan directa o tienes alguna alguna, no sé, alguna herramienta que te permita transmitirle

00:54:43

lo mismo pero en palabras de repente un poco más como que para que el cliente lo entienda, lo comprenda.

00:54:53

O sea, obviamente no le digo hasta que llegó yo, sino que te expreso como lo que siento,

00:54:58

ya yo le digo, le digo al siguiente pues mira, hasta esta parte te puedo ayudar y te preocupes que te

00:55:04

lo van a resolver, hay un tiempo, hay un proceso y obviamente eso le genera, a veces uno se van

00:55:09

tranquilo, si a veces otros no es normal. O sea, y te digo que esto es algo como de

00:55:15

costumbre, pero me refiero de costumbre y la dinámica que se desembuelve, pero no se puede hacer

00:55:23

más nada de esto, digamos, entonces quiero decir, si tienes que te contento, está ya llamada, no, no, no,

00:55:28

de mi parte es como mirar, hasta aquí te puedo colaborar, si tienes algo otra cuestión que te

00:55:33

puede ayudar en ese momento, pues te ayudó.

00:55:36

OK, hermosa.

00:55:38

Y quería hacerte también esta pregunta.

00:55:41

¿Cómo sientes que en este momento

00:55:45

hay un equilibrio en tu tu vida laboral y personal?

00:55:50

Pero aquí libran que es sentido.

00:55:53

Pues un equilibrio, digamos,

00:55:55

entre lo que haces como trabajo, que

00:55:57

dice que disfrutas, por ejemplo, de conversaciones

00:56:00

también asifluidas, pero que hay también desafíos

00:56:03

cuando una persona, tal vez no entiende hasta donde tú la puedes ayudar.

00:56:09

Y bueno, que hay muchos cambios, muchas cosas que tú estás en este momento transitando,

00:56:16

cambios laborales, me dijiste al principio de nuestra conversación que hay cambios,

00:56:21

pues a nivel laboral, que te tienes que adaptar, que cada día trae su desafío también.

00:56:26

Entonces, me gustaría saber si entre tu vida personal y tu vida profesional encuentras

00:56:32

es un equilibrio o es que el área laboral te toma demasiado energía o es que hay de repente

00:56:39

algunas preocupaciones en el área personal, no sé tu pareja, tu familia.

00:56:47

No siempre he logrado desconectar para luego ocuparme del resto, o sea como que la mente

00:56:55

puede estar ahí con sus cosas, yo he logrado desconectar. Una vez terminó el trabajo,

00:56:59

de fondo desconecte pasó al otro lado y me enfoco y al otro.

00:57:03

En la parte de la bural, en la parte familiar de pareja y entonces ya me enfoco como que ya

00:57:08

no me quedo con eso. Pensando y llevando a mi casa a esa situación, eso es un problema

00:57:13

a otro lado.

00:57:15

Y ya. Y con tu pareja todo bien en este momento estas

00:57:22

con parejas en pareja. No sé, la última vez que hablamos me comentaste que estabas

00:57:26

conociendo a alguien, entonces no sé cómo hay de evolucionando esa

00:57:30

regalción, cuéntame un poquito, por favor.

00:57:32

Bien, en la relación de pareja súper bien, o sea, no tengo problemas

00:57:37

inconvenientes, hay unas fases buenas dentro de la relación,

00:57:41

poco a poco se ha ido consolidando la relación, entonces me

00:57:46

siempre compare dar monía, pasita, tranquilidad, dentro de la

00:57:49

misma, o sea, no hay un tema que le digo a mí, me gustaría trabajar

00:57:51

algún tema específico? No quisiera trabajar, dices un tema específico.

00:57:58

No, algún tema más que yo digo que en este momento me esté quitando como la

00:58:02

tranquilidad para poder trabajar en la relación.

00:58:05

Ok, y ¿qué es lo que en este momento?

00:58:08

Tu no sé, sin este momento tienes alguna área de tu vida que está disfuncionando,

00:58:16

que te estamos listando, que te está preocupando, o que quisieras trabajar algún aspecto de algo que para

00:58:25

ti es importante. De pronto ya sería la parte de dejar un trabajo y de dedicarme únicamente a

00:58:34

otro solo. Es decir, de pronto es como algo en lo que he venido trabajando y como que quisiera que

00:58:40

eso se despartecía.

00:58:42

Es ver, se cortó un poquito también.

00:58:44

Me deje de dejar un trabajo para después dedicarte a lo

00:58:48

de.

00:58:48

O sea, dedicarme a la parte de mi

00:58:50

emprendimiento y dejar de estar alternando las cosas al

00:58:54

mismo tiempo, sino que dedicarme de lleno a la parte de

00:58:57

mi emprendimiento.

00:58:59

Eso sería como lo ideal.

00:59:01

Lo sería como el ideal.

00:59:02

Y hasta el momento que has intentado para poder encontrar,

00:59:05

digamos, digamos, una un caminito, ¿no? Si lo puedo expresar de esa manera para dejar tu trabajo

00:59:11

salariado y dedicarte totalmente a tu emprendimiento, ¿qué has imaginado? ¿Qué has puesto en gruta

00:59:19

en marcha para para poder, digamos, pasar de lo del salariado a la intervaja independiente?

00:59:27

Bueno, ¿cómo podría hacer esa transición de repente o qué se te está dificultando también para

00:59:34

para pasar o hacer esa transición? De pronto se me está dificultando, digamos, la cuestión de

00:59:43

generar mayor desincresos en la parte de emprendimiento y que ya no puedan depender o necesitar

00:59:48

el otro trabajo y que hecho, pues, he hecho de todo. O sea, de todo, pues, o sea, he vendido

00:59:59

en mi servicio via online, precesenciales, se ha implementado mucho, mucho, mucho y y y pues

01:00:05

o sea ya estoy trabajando en ello para poder digamos que poder me sostener únicamente de

01:00:12

mi negocio y y sobre todo poder estar tranquila, que no tenga que estar en dos trabajos al mismo tiempo.

01:00:22

pues justamente Viviana yo tengo una

01:00:27

mentoría de cuatro semanas donde es

01:00:29

justamente propongo a personas como

01:00:31

tú que quieren pasar de un trabajo

01:00:33

salariado, un trabajo independiente,

01:00:36

cuatro sesiones muy personalizadas para

01:00:39

tu situación en este caso precisa de

01:00:42

querer pasar en perdón de un trabajo

01:00:45

salariado a un trabajo independiente,

01:00:48

donde vamos a trabajar por ejemplo

01:00:49

nuestras creencias limitantes,

01:00:51

los miedos, todo lo que es también la parte legal como hay que instalarse, que es lo que se necesita,

01:01:02

entonces son cuatro semanas donde vamos a trabajar muy intensamente con ejercicios, con meditaciones,

01:01:09

con cambios de creencias, realmente facilitarte, en todo caso para mí lo más importante en esta

01:01:16

es un cambio también trabajar mucho sobre la mentalidad, ¿no? Entonces,

01:01:21

realmente eso necesitamos, digamos, como sería como el primer módulo la

01:01:25

primera semana y en cuatro semanas te voy llevando del paso a, al paso

01:01:30

ve, al paso C para que tú puedas manifestar o experimentar en ti una

01:01:35

transformación de mentalidad tener mayor auto seguridad, mayor confianza,

01:01:42

mayor autoconocimiento también de lo que tú eres y de lo que quieres

01:01:45

de realizar y brindar tu servicio pues a los demás. No sé si eso te podría

01:01:50

interesar porque me encantaría que participes en esta metodología.

01:01:56

Sí, lo que pasa es que a ver yo he entrado ya a muchos programas que ofrecen lo mismo.

01:02:03

Entonces cuatro semanas me parece muy poco tiempo para todo lo que tú me dices que vamos a hacer.

01:02:10

entonces como que bueno si tú me dices vamos a trabajar en la parte mentalidad en un

01:02:15

mes yo digo bueno es la mentalidad en un mes que se puede y pero si ya vamos a entrar

01:02:20

a implementar todo eso porque como ya ha estado en anterior de este programa donde sé que a veces no

01:02:25

es un mes se demora bastante porque realmente mucha cosa detrás por hacer porque estamos hablando

01:02:31

de una transición o sea de un trabajo a decir a que mi negocio sea rentable entonces como que no

01:02:38

lo veo me parece muy muy corto el tiempo, no sé cómo que no veo, o tú me explicas y tú me

01:02:44

dicen bueno, en esta semana tenemos que estar asentada, le está ahí, bueno, miramos a ver.

01:02:50

Claro, ahora entiendo perfectamente tu preocupación y tu pregunta es muy válida y yo en realidad yo no

01:02:59

te puedo garantizar que tu trabajo, tu trabajo como independiente va a ser rentable porque eso va a

01:03:05

también de ti lo que yo sí puedo ofrecer, te es mi fuerte compromiso con tu proceso personal,

01:03:11

por ejemplo, yo sé que mi programa está diseñado para hacer también adaptarse a tus necesidades

01:03:19

individuales lo que significa que vamos a trabajar juntas para poder identificar tus metas y tus desafíos,

01:03:25

o sea eso para mí es importante, entonces el éxito de este programa o de esta mentoría que yo te

01:03:31

fresco también depende mucho de tu disposición, aparte si para activamente, abriótan las experiencias,

01:03:37

por supuesto, y aplicar las herramientas que yo te voy a proporcionar.

01:03:41

Vale, entonces, esto va a ir a un pie, un buen trupe aquí.

01:03:44

Vale.

01:03:44

OK.

01:03:45

Este, bueno, lúrden en general, me parece que sí que tu vista atenta a escucharla, tu vista atenta

01:03:53

de volver a lo que ya te decía, pues mira eso bien, un problema en esto, que esto es una

01:04:00

una entrevista al vacío, porque no le estoy proporcionando nada de valor al gente, le estoy proporcionando

01:04:09

una mente, pero hay cosas muy chulas que ya dijo que se podía trabajar, por ejemplo una de las

01:04:16

cosas que no le preguntaste en qué trabajas. Yo partía del principio que ya es mi cliente,

01:04:24

que ya la conozco y que ya trajo. Ya por eso, pero te aseguro que tú no sabes en qué trabaja.

01:04:29

Yo sé que se ha hubiera podido entender más su situación.

01:04:34

Pero bueno, yo partí el principio del ejercicio como que ya yo sabía que en qué trabajaba que

01:04:40

estera puta.

01:04:41

No, ella tiene nuestro trabajo de fijate tú que te está diciendo, fijate que te lo dijo,

01:04:45

no te digo, tengo, quiero seguir en mi emprendimiento y tengo un trabajo.

01:04:50

Entonces, la pregunta veración a qué trabaja adicionalmente, ¿no?

01:04:54

porque bueno porque se hubiera utilizado su trabajo como un buen

01:04:57

de allí yo lo hubiera dicho y se lo va a decir ahora mi bien algo que te

01:05:01

ayuda mucho mucho mucho mucho que entiendo que tu trabajo es complejo y

01:05:05

complicado una cosa que te ayuda muchísimo muchísimo y te va a ayudar a

01:05:09

curtir y hacer una experta cerradora de ventas es el trabajo que tienes hoy es un

01:05:14

recurso potente como yo persivo acá a persona que que simplemente viene y

01:05:19

obviamente la persona que llamó a nuestro servicio está muy estrasada, no?

01:05:24

Es una manera bonita, es como devolverle y imaginar esta persona que está en paz.

01:05:31

Imagínate de tú, como cambia, dime tú.

01:05:33

Imagínate que vas a hablar conmigo, yo tengo reclamo y te voy reclapar a ti

01:05:37

de que este servicio que me me viste es malísimo.

01:05:40

Aquí es, vale.

01:05:42

Entonces, observa, yo vengo allá, oye mira, eso llamando para cada porque este servicio

01:05:46

yo tengo y mientras yo te lo estoy diciendo tú te vas imaginando que yo estoy rodeada el luz que estoy en

01:05:52

Santa Paz que estoy llena de armonía me estás enviando morbal simplemente estar el

01:05:57

seno de su medecía mira viviendo yo soy llamando aquí porque este servicio es el

01:06:02

apricero que me vendieron es fatal se la acabó el atinta los dos días estoy

01:06:06

arca de que todo el tiempo me siento súper esta fara es de una muy lindo luz de verdad

01:06:13

lo que sucede en la realidad es otra cosa.

01:06:18

Ya sé, yo lo sé.

01:06:19

Lo sé.

01:06:20

De hecho, yo vuelvo el teléfono a veces cuando me hacen una cosa.

01:06:23

Pero yo quiero que te des cuenta de que tu energía lo importante es mantener tu energía.

01:06:30

Y como mandego mi energía, si yo a esa persona le estoy enviando luz porque si yo estoy en

01:06:36

esa trabajo y constantemente llegan personas así, tiene también eso que ver conmigo.

01:06:41

todo, constantemente yo me estoy autosigiendo y estoy pidiendo mi pidiendo mi

01:06:46

maje, eso son como ecos son emocionales, aunque revisar que son ecos emocionales de mi vida.

01:06:52

Entonces si yo a esa persona simplemente canalizo le transmito energía, estoy aceptando también

01:06:58

esa parte de mí que está haciendo crítica, sobre todo para cuidar tu estado emocional,

01:07:05

mental, mental, energético, ya va a ayudar mucho porque esto es una preparación para los clientes

01:07:12

difíciles que te puedan venir. Vale, esta es una preparación, entonces, y este esto te

01:07:18

enseguiré como una cara en oportunidad para canalizar toda esa emocionalidad con esto,

01:07:24

puede hacer un estudio de la agresividad, la atención, lo molesta que está a las personas

01:07:30

una no alterada todo esto puede hacer un estudio donde tú puedas ver hoy en

01:07:33

Mira yo he trabajado no con 10 clientes yo he trabajado con miles de

01:07:37

personas en estado de ansiedad y de estrés fenomenal con miles de personas

01:07:43

entonces que aprendido con esas miles de personas a mantener en mi centro a

01:07:48

enviar amor enviar energía enviar que estoy trabajando a otro nivel entonces

01:07:55

una oportunidad súper bonita que te parecen

01:07:57

Sí, sí, de hecho yo me he dado cuenta, o sea cuando estoy como muy en mi centro, las llamadas son amenaz, pero cuando llega, por ejemplo, una llamada y me desborta, pues ya empiezan el resto de llamar.

01:08:11

Y yo vuelvo a regularme y ya después, a través de mí que se llama tan quieto.

01:08:17

¿Qué hacemos en ese momento cuando sea esto? Pues simplemente, a ver, tienen los puntos de que es lo que hace en ese momento.

01:08:24

Sí, sí, tengo claro, o sea, respiro, suelto y de hecho le digo al cliente de

01:08:33

un momento que lo revisó y te ayudo y mientras eso hago mi proceso y obviamente

01:08:39

esto también ayuda a rezar. Y en ese proceso en vi amor a esa persona,

01:08:45

reconoce que esa persona tiene razón de esa muleta, reconoce que esa persona no

01:08:51

sabes esto en las emociones y que esa persona tiene un pedido amor, esa persona necesita

01:08:56

amor, necesita atención. Eso te va a ayudar muchísimo, muchísimo a toda tu vida, va a

01:09:05

marcar unante y después, algo como prueba para que tú veas.

01:09:09

Sí, sí, de hecho, básicamente cuando llaman enojados uno dice están hablando de su

01:09:15

parte herida desde su nivel y los

01:09:18

necesitan de atención, afecto de hecho a

01:09:21

te, si, es que ellos mismos

01:09:22

lo hablan y lo mismo es que está

01:09:24

hablando desde su nivel y entonces

01:09:25

obviamente, pero no te vayas al

01:09:28

al al lecturo mental, ve de lo que

01:09:31

necesitan el nivel y lo que necesita

01:09:33

la comida, atención, amor. Sí, sí.

01:09:38

Sí, y sobre todo, devolver lo que

01:09:41

te ha dicho. Es que acaba por sí

01:09:44

y lo de los que sí entiendo que considera que es imposible esto si es de verdad una falta.

01:09:52

Es como ser empático lo que te estaba diciendo ahora, no, de devolverlo que el que

01:09:56

tienes que estar diciendo es súper importante porque esta manera lo otro se se se escucha.

01:10:00

Y enviamos.

01:10:03

Bueno, prueba y entonces me cuenta cómo te vas sintiendo en la semana de esto de aquí.

01:10:08

¿Vale? Vale.

01:10:10

Ficos, no se les olvide jamás que una entrevista no es,

01:10:14

estamos haciendo una entrevista de viento, vamos a hacer la tarea y vamos a hacer la venta.

01:10:19

Sí, es importante realizar la venta.

01:10:21

Todos deseamos eso, pero en caso de que no se da la venta, yo quiero tener autoridad

01:10:25

con esa persona y por tener autoridad con esa persona, tengo que darle valor a esa persona.

01:10:32

¿Vale? Entonces, están enfocado también en que le puedo proporcionar la persona que luego

01:10:37

que esa persona se vaya conmigo, dirá oye perdido un minuera en mi tiempo que me

01:10:40

están tratando de vender un servicio, no, sino que esa persona se lleva algo que para ella sea

01:10:45

productivo, vale, que puede aplicar el subida día, que puede aplicar en su vida. Recuerden

01:10:50

vender es servir, vale, y ustedes primero tienen que enfocar en eso, en servir, en darle valor al

01:10:57

otro, en ganar autoridad y mantenerse en la mente de ese cliente, vale, y aunque le diga que en un

01:11:03

momento de dormir, ¡hábalo pues genial! en esta situación que te has dicho yo ahora no te

01:11:07

puedo ayudar pero bueno estoy creando algunas cosas y seguramente te inebiendo cositas que te

01:11:12

van a ayudar en ese tema, ¿vale? ¿Ex? esto es como dejar una puerta abierta allí de que no era solamente

01:11:20

la intención mía de venderse sino que realmente yo tengo un interés o no y no en ti, vale eso se

01:11:26

tiene que sentirse, tienen que percibir, no es solamente vender, vale, es visto que claro una de las

01:11:33

cosas es, no estoy escuchando, no estoy devolviendo lo que es el cliente, no estoy haciendo un verdadero

01:11:38

interés por la persona porque quiero que este era un ejercicio realmente ustedes pudieron haberse

01:11:43

interesado un poquito más en su cliente, en el otro, en saber conocerlo, por ejemplo, en que trabajas,

01:11:51

wow, que difícil en ese trabajo, es como resonar más y querer también ayudarla a solucionar,

01:11:59

al, no solamente venderles servicio, es lo que es sentido yo aquí, hay mucha

01:12:05

interés por vender, pero muy poco interés por servir al otro de verdad.

01:12:10

Alguien hay que ser, si es cierto, si ven en un servicio de amentoría y un

01:12:14

servicio personalizado, pero es que ya esa persona yo tengo que demostrarle lo que

01:12:20

soy capaz de hacer, si en esto uno consulta que la tuita conmigo ya consiguió

01:12:25

algo que no podrá hacer ni cuatro sesiones.

01:12:30

Que la sesión gratuita sea que esa persona

01:12:33

que hubiera pagado por esa consulta gratuita.

01:12:39

Tiene que proporcionar suficiente valor.

01:12:43

No estamos entendiendo la diferencia.

01:12:55

¿Qué les parece?

01:13:01

Les parece o no, a ver que todos se quedaron que ya he dicho.

01:13:05

No me parece muy bien tu feedback.

01:13:07

yo cuando he hecho las preguntas hablar de si me puedes dar un poquito de más de feedback

01:13:14

cuando yo he preguntado a Viviana por esto por esta área, la otra área, la otra área,

01:13:20

yo tenía la intención real de de interesarme en que estaba viviendo Viviana, pero tú dices que eso

01:13:28

no se notó, que se notó más el ángulo, no, no, no, no, no, no se notó que le estoy dando algo de valor,

01:13:35

que ya directamente estoy ayudándola a un sin venderles servicios y no

01:13:41

que demostrar en esta sesión lo que yo soy capaz de hacer.

01:13:47

Entonces ahí mi error era no preguntarle en qué trabaja como salariada para

01:13:52

ese es una de esas. Es exactamente para entender y ver cómo la podéis ayudar en

01:13:57

eso que oye que es verdad que ya la llaman un montón de clientes enojados y

01:14:01

es normal sentirse así.

01:14:03

¿Vale? ¿En puré? Trabajo de una atención al cliente, entonces, wow, es difícil con el

01:14:08

cliente. Hay un cliente de producir algo de valor para esa situación. Para ella y siempre

01:14:12

tenemos que en los diferentes extremos de la entrevista tenemos que proporcionarle valor,

01:14:18

¿vale? Porque ya está, ahí está dedicando una hora de su tiempo a nosotros, y eso en

01:14:24

nosotros más también queda la valor a ella. Y tenemos que en ese tiempo demostrarle lo que

01:14:29

son capaz de hacerse en una sesión gratuita, es capaz de lograr esto y sentirse un poco mejor,

01:14:35

luego va en una sesión todo lo que en la sesión que ya son directamente focadas,

01:14:41

ser mucho mejor, simplemente eso, simplemente son pequeños detallitos de ir puliendo,

01:14:48

yo entiendo que para ustedes es nuevo esto de la entrevista, ahora solamente están

01:14:53

en un producto de 399 euros, pero la idea es que ustedes ven, no, productos de alto valor,

01:14:59

que puedan vender productos de high ticket, entonces para vender productos de high ticket,

01:15:04

esa entrevista tiene que ser al pelo, no tiene que ser borde, tiene que ser empática, tengo

01:15:10

que producir suficiente valor, tengo que demostrar que esta persona puede lograr algunas

01:15:15

cosas con mío, entonces eso lo vemos directamente, hay que cosa como pueden hacer, tu lurde

01:15:22

tienes la potencia de las cartas, saco una carta de terror cuando te pongo un

01:15:27

cliente yo lo hago muchas veces, que lo digo saco una carta de cliente, tal

01:15:31

y que sé yo, mira, muevo las cartas aquí, taca taca taca taca taca taca

01:15:36

y puedo decir, me voy a ver cómo puedo ayudar, que le puedo ayudar de valor a esta

01:15:42

cliente, se cuesta carta, que no, ni mi momento digo yo, ah mira, el sumo se

01:15:46

ser doctor, la he salido a esta persona, no sé, imaginemos, tú quieres ayudar a

01:15:50

vivían desde el sumo sacerdote, la recomendación en donde tienes que ayudarla a ellas en el sumo sacerdote.

01:15:56

Que le dice, para que tuve que simple, que le dices a ayudarla desde aquí,

01:16:02

simplemente una cosa a rapidita. El sumo sacerdote le ha salido el orden, esto que trabaja con el tarroces

01:16:08

y se me... Ah, me estás preguntando en este momento, es que estoy comentando,

01:16:12

a lo si yo le tendría que decir algo rapidito desde el sumo sacerdote.

01:16:16

si es lo que lo que le voy a ayudar y realmente servir a esta persona de sumos

01:16:21

acerdote vale que su verdadero punto flaco es este al sumo sacerdote entonces oye mira

01:16:27

dale 3 típ según este este arcar que eso no lo tiene que saber ella esto lo

01:16:35

saca no tuvo aquí para esto vale para ella para ella no le voy a presentar al

01:16:40

cliente mira te saque el sumo acero no no no no no no no no me pendele a mi cliente

01:16:47

pierdo toda, realmente, es laibilidad.

01:16:49

Genial, pero lo va a ser tú para ti, porque a veces no es

01:16:52

cuétera, es una manera.

01:16:53

A veces, no sé qué decir una persona es algo así.

01:16:57

Me está una súper buena idea, porque yo ahora con un ton de

01:17:00

taros, o sea, que me conté que me he traído, que me dijo me

01:17:04

he traído.

01:17:05

Y es verdad que a mí eso me inspira mucho, o sea, sobre todo.

01:17:08

Vale, pero dale los tres tídes de ese suelo.

01:17:11

Ah, los tres típs, pues yo le diría flexión.

01:17:14

No le diría, te digo, Viviana.

01:17:16

Ah, yo pues te digo Viviana que experimentes ahora en esa

01:17:20

bueno si retomamos un poco el ejemplo de esta entrevista,

01:17:26

yo le diría bueno, de flexibilidad en toda esta parte,

01:17:33

no que necesitas para transitar de un trabajo o

01:17:36

esta parte cuidado. Ah, bueno, sí, ya tiene razón porque lo acabas de mencionar de esta parte.

01:17:42

en este proceso que tú estás pensando que se está dificultando

01:17:48

en pasar de un trabajo salariado ahora que ya sé la explicación de tu trabajo

01:17:52

que si entendí bien hasta ahora no sé en qué trabajas exactamente.

01:17:56

Atención al cliente.

01:17:58

Atención al cliente complicado quejas reclamos.

01:18:01

Exactamente.

01:18:02

Si entendí bien.

01:18:04

Entonces, hacer llamado a esa parte de ti también que está parada.

01:18:08

y bueno la parte de ella. No, pero lo que nos damos cuenta de nuestros anclajes, nuestro,

01:18:15

eso si simplemente se lo estoy haciendo ver. Bueno, tiene razón, gracias por hacer no ver,

01:18:23

pues yo le para para, déjame de dos segundos para pensar la frase, es como para no repetir

01:18:33

esa parte yo le diría si te pueda ayudar, si te puedo ayudar en este proceso que estás

01:18:51

atravesando de esta transición yo te podría decir de repente que hagas llamado a tu flexibilidad,

01:19:00

a tu comprensión a esa parte de ti, a mal otra vez la parte de ti, tengo que tomar mi frase,

01:19:06

tendría que pensarlo para no repetir eso. No sé, en este momento la frase la tendría que armarlos.

01:19:22

Es que no hace.

01:19:23

¿Esto lo va a hacer?

01:19:25

¿Tres tít que le vaya a ayudar a ella en su trabajo?

01:19:32

Simplemente tres tít de esto.

01:19:34

tener paciencia, tener flexibilidad para mí es...

01:19:44

Es una buena decir, respetar sus valores también, respetar sus valores en el

01:19:49

lo que ella puede proporcionar en el trabajo, o sea respetarse a sí misma,

01:19:53

dentro de lo que ella puede proporcionar para mí eso sería importante.

01:19:58

Más importante es que sea como que algo que le gale y que le ayude profundamente.

01:20:03

Claro, vale.

01:20:04

Entonces, si tú tienes el arquitecto, ya lo sabes utilizar, entonces, simplemente quizás

01:20:10

este trabajo y tú estás teniendo viviendo.

01:20:13

Es una gran oportunidad de poder servir al mayor número de personas y imagínate si

01:20:19

puede servirle a estos clientes que son complicados.

01:20:23

Imagínate lo que le puede servir cuando vengan dos clientes que son menos complicados.

01:20:27

Entonces, como esto es como torcer el, como impulsar, eso meternos al fuego para poder

01:20:37

trascender como el Ave Fén.

01:20:39

Eso es esto.

01:20:40

Es importante que esta situación, donde estás ahora, lo vivas este como una oportunidad

01:20:48

de transformarte en esa maravillosa terapeuta que se ha llamado hacer, como ese Fénix.

01:20:55

y obviamente luego con todo lo que aprendas aquí con todos estos principios que

01:21:00

tienes en ese trabajo, va a reunir la energía para poco a poco en la misma

01:21:04

medida que tú te reconcilias, con este trabajo que tienes ahora y con todos los

01:21:10

las cosas que a veces te mueven emocionalmente, te va a ir preparando para que

01:21:15

puedas gestionar todavía tu emocionidad y ayudar a tus clientes en

01:21:18

esta emoción. Y una parte muy interesante, muy bonita de tu historia, de tu

01:21:24

de Storytelling que todos tenemos que tener ese Storytelling es decir, yo tengo experiencia

01:21:30

en gestión emocional porque yo he atendido más de 5.000 llamadas de clientes en atención

01:21:37

a cliente, que bien desmolesto o sante rado, yo te puedo ayudar a eso en las tujas emociones

01:21:43

y a que ven una persona a atacarte, a irete molesta como mantener tu actitud sin que eso

01:21:52

te afecte mantener que tú internamente bien. Le contesta aozas desde el arcaro, no?

01:21:59

Sí, pero son más de tres tips. Hayas dado como 10. Claro, pero eso es lo lindo de ti,

01:22:06

luz y te lo agradezco y te agradezco, porque esto sabes decir las cosas y eso creo que todos aprendemos

01:22:12

de una manera tan amorosa y eso es lo que yo resuelvo. Pero es que no es que se decir las cosas de

01:22:19

lo manera morosa, no, no es eso, yo soy ni tan hera. No, pero si es amorosa porque tú lo

01:22:23

dices con amor en ese sentido, no le dije las cosas como son, pero lo estás hablando

01:22:28

desde tu corazón, desde el amor y desde... Bueno, de vez que me he cursado de constelaciones,

01:22:34

que no soy tan así, no? Mira, sabes por qué, lourdes, porque realmente lo que estoy sintiendo

01:22:40

ahora en esa entrevista con ellas es totalmente amor por ella, totalmente, es como que si

01:22:47

y quiero abrazarla y quiero darle valor. Eso no es que son mis palabras, es que yo lo siento

01:22:54

aquí en el pecho, lo siento mucho y eso se transmite. Vale, donde sé o no esto de ayudarla.

01:23:02

Pues eso es lo que que le estará diciendo que tú transmites ese amor hacia ella, porque

01:23:07

ves su luz en ese ser humano que es viviana. Claro, y es lo que todos tienen que hacer el entrevista.

01:23:13

Eso es lo que quiero. Gracias por enseñarnos eso, porque realmente lo voy a

01:23:17

practicar porque lo es sentido o sea eso que tú estás transmitiendo en este momento

01:23:22

sea sentido no sé si estoy la única bueno acá yo creo que sonía también o sea todos

01:23:27

los todos acá y eso quería resaltar y recalcar que muchas gracias porque es realmente cuando

01:23:33

yo te escucho yo tan es como si yo sin tira que lo estás diciendo viviana porque la vez pero

01:23:39

también es un poco a todos no también a mí ojo porque también el otro es una extensión

01:23:46

de mi misma, me lo estoy diciendo a mí. Entonces, eso es el punto que yo tengo que tener claro

01:23:52

como está haciendo una entrevista de venta. No estoy vendiendo, estoy sirviendo, realmente

01:23:57

tengo un deseo honesto y sincero de ayudar a la otra persona, no es vendernos servicios

01:24:02

porque sí, es simplemente ayudarla. Y aunque no compre mi servicio, que simplemente esa persona

01:24:08

ya he dicho, esta hora de mi tiempo ha velido la pena invertirla en luz, aunque no la haya

01:24:13

compro nada, pero yo sé que esa persona está a llevarme su memoria, va a hacer uno de los

01:24:19

nombres que va a recordar de esos mil quinientos nombres, tú vamos a recordar, eso es lo que yo

01:24:24

quiero, que cada uno de nosotros haga eso, ¿vale? Por eso es lo que él ha costado más vender,

01:24:31

por eso quiero ver de una manera cómo lo hacen, para que mejoremos, siempre podemos mejorar, y yo también

01:24:38

puede mejorar y pues, ándem lo estoy preparando para mejorar y así todos, pero lo que mueve al mundo

01:24:45

querían, me de verdad, es eso que estamos diciendo, de la manera dulce que yo lo digo no, no es la

01:24:51

manera dulce, es un cañera, es es el amor que realmente sentimos, eso traspasa barrera,

01:24:58

traspasa corazón, traspasa todo, es un amor genuino mi exudía, antes que son muchos

01:25:03

y tenía mucho tiempo conmigo, quizás gustaba, yo ha ir a todo.

01:25:07

Yo ha ir a...

01:25:09

Bueno, yo ha ir a gustado y sonido también, me han visto mil adomás negro

01:25:12

en consideraciones que es muy rudo, ¿no?

01:25:14

Pero lo que quiero que sea...

01:25:16

Y a veces en ese rudezo también hay amor, ¿no?

01:25:19

Lo que quiero que se den cuenta es el amor profundo que sentimos por el otro.

01:25:24

Vale, que de verdad que como te las peutas,

01:25:28

es que el mundo tiene una profunda solidar, el mundo no nos escuchamos.

01:25:32

y yo lo que quiero que ustedes de verdad las prosperidad no es solamente

01:25:37

familia del dinero, eso es una parte. El dinero es consecuencia de la amor que yo

01:25:43

doy al mundo, de cómo percibo el mundo amoroso y creanme que es así,

01:25:50

¿no es verdad? ¿Por qué? Bueno, porque yo si yo soy capaz de establecer relaciones

01:25:55

amorosas con las demás personas, le divinen que me va a empezar a encontrar.

01:26:03

yo les digo, ustedes lo saben, lo sabes tú, lúrdelo, lo sabes sonia, lo sabes

01:26:07

Gustavo, lo sabes Silvia y lo sabes Vanessa, yo a veces les digo mi

01:26:11

en el chico, tengo un curso de tal cosa y la mayoría no sabe de qué es el curso, pero viene el curso, si o no, porque

01:26:21

saben qué hay, detrás, ¿vale? porque saben qué hay, eso es establecer ese

01:26:28

circulo en Florencia de lo que yo quiero que ustedes aprendan a desarrollar, ese liderazgo desde ese amor,

01:26:33

desde ese interés genuino por el otro. No vas a quitar la tarea, yo no quiero que arranla

01:26:38

tarea. Yo lo que quiero es que realmente aprendemos con el tercer con el otro. Cuando

01:26:42

lo digo empatillas, escucharemos, devolvamos lo que él dice. Porque de esta manera es que

01:26:47

para mí también voy a ejercicio y mira que ya escucho poco. Entonces para mí es un ejercicio

01:26:52

apuntar que fue lo que dijo el otro. Vale, porque eso me sirve para mi investigación, para yo ofrecer

01:26:58

mi servicio y me sirve también para saber qué es lo que quiere el otro y poder ayudarle

01:27:03

en eso que quiere. A los mordos no puedo ayudar a mi servicio pero si lo puedo ayudar

01:27:07

a entre eso cuatro tiquet le puedo dar. Ah no sé cómo puedo hacer, bueno, yo soy dar

01:27:11

otra lista para dejar que tipo lo que sea. Simplemente mira, no sé qué decirlo hacer cliente,

01:27:17

pues mira, directamente, este momento de tal cosa. A mí me pasaba, este es una cosa de

01:27:21

laación que al final no sabía que decirle el cliente y llegaba y se acaba una carta y decía

01:27:27

lo que sabe que era el acar y a veces digo bueno en esta en esta clase no sé que va a

01:27:33

dar paz se cabró a cartes y a eso voy a la verdad y eso es una manera de conectar con el campo

01:27:41

conectar a un nivel profundo conectada con lo que quieren esta sala ¿vale? Sí preguntas

01:27:47

comentarios chicos chicos como nos sentimos que pasa con nosotros aquí y ahora a ver cuédenas

01:27:54

Bueno, escribir. La mía gustaba fue la reina de Copa. Hoy.

01:28:04

Sí. Pues yo estamos terminando la clase ya para dar

01:28:10

mi feedback o cómo no te me dime.

01:28:13

O eso. Sí, sí, dime, tranquila.

01:28:16

OK, lo que yo me llevo y lo que yo estoy viviendo en este momento,

01:28:20

como me estoy sintiendo.

01:28:22

Estoy sintiéndome con mucha, con mucha emoción,

01:28:28

escucharte porque digo ese es el camino, ese es la clave, entonces estoy como

01:28:37

persuadida, convencida de que ese va a ser mi camino, mi, mi, mi, mi, ese es el enfoque que

01:28:44

voy a dar de arena adelante a mi vida, a mí, a los demás, a mis, a mis clientes, o sea, es como que

01:28:51

me ha caído, no sé, México dice mucho, me ha caído el 20, no, acá, acá sí, es como que un

01:28:58

martillazo, o sea, no es algo que no puedo decir, vaya el 20, mejor que el martillazo. No,

01:29:03

no es algo que no sabía, pero es como que ahora sea integrado, sea consciente. Sí, gracias,

01:29:11

este y bueno y en general este lurde es a través de más y y pensar que este todos los

01:29:21

días una frase para ti este polvo de oro cada del cielo, el polvo de oro cada del cielo,

01:29:29

en Perú hay mucha gente con dinero, que paga servicios, no solamente en Perú sino en el mundo,

01:29:37

entonces es eso constantemente yo estoy abierta a la propiedad y en la mudanza yo soy una mujer

01:29:44

propia ahí atrás y eso en mí no te asuste con el precio igual para Viviana no te asusten

01:29:53

como el precio y que no es el precio es lo que realmente voy a dejarme el alma y la pienen que esa

01:30:00

persona logre hacia el orden Viviana como estamos? Pues yo bien se me movió mucho cuando

01:30:17

tú dices cómo lo de la parte de las monetillas porque claro mientras que estoy trabajando en esa

01:30:24

parte de ser auténticamente yo sin necesidad de almolgarme a lo que lo otro quiere y blablabla porque

01:30:31

es hora de lo que a mí me venía pasando, me quedé me amoldo al otro y lo que tú quieras y ya está

01:30:38

entonces pues bueno voy a mirarme como esa parte de lo que tú dices cómo de la parte de las monetillas

01:30:46

no sé si me hago entender porque si no me sale la parte del exceso de

01:30:52

perfeccionismo entonces no me gusta eso que ya he venido como son tan de esas

01:30:57

maderas como son tarfuj y ser yo misma o sea ser yo misma a suar con naturalidad

01:31:03

sí mira yo normalmente solo ser yo mismo hay todos tenemos mulete y a mí me pasa como

01:31:12

antes de decir algo pues simplemente lo siento entonces me quedó élé, se me da

01:31:17

repite mucho, también eso me ha pegado aquí en España, entonces élé es mucho

01:31:23

porque soy muy extrovertido, todos todos, tenemos a mejorar yo cuando llegué

01:31:30

aquí hacia constellaciones, decía la gente, tirate el piso y la gente que aquí

01:31:40

piso apartamento, ¿no? Entonces en el suelo como era mi país. Entonces vamos adaptando,

01:31:45

quiero decir con esto que yo tengo que ceder al otro, no. Simplemente soy una persona

01:31:49

de suficiente, me eninteligente, como para saber que mi comunicación necesita mejorar,

01:31:54

si me dedico a esto. Mira, el 80% y por no decirte más, el 80% de los problemas emocionales

01:32:08

y mentales que tienen una persona, se transforma, se transforma mi lengua.

01:32:20

Y por eso sí esté el análisis comiencioso, si no soy consciente de cómo me comunico,

01:32:27

de qué digo, porque a veces utilizo algunas palabras y entonces están las distorsiones

01:32:33

comienativas. Cuando yo nombro una palabra y meto muchas cosas allí, yo estoy en una distorsión

01:32:41

que se llama eliminación, estoy eliminando contexto y estoy metiendo lo todo en un lugar.

01:32:45

Eso genera desconfianza en el otro.

01:32:48

Y muchos de los problemas de comunicación de pareja vienen por estas distorsiones

01:32:52

conmetivas, de que el limino contexto, entonces quiero meter todo en una cosa. Es que

01:32:57

tú siempre haces esta cosa, ¿no? Entonces, estoy eliminando el contexto. Yo como te la

01:33:02

peuta sin ni cliente está modelándome, porque se modela. Cuando un cliente tiene una

01:33:09

la consulta busca papá o a su mejor mamá.

01:33:13

Sí o sí.

01:33:14

Y eso tenemos que tenerlo claro todo.

01:33:17

Ahora que nosotros vamos a hacer papeles o otra historia.

01:33:19

Pero, así siempre, son entonces,

01:33:22

como es algo que el va a modelar y yo voy a ayudar al otro,

01:33:24

a que modeles ciertas cosas, como terapeuta,

01:33:27

como coach, como facilitador, como mentor,

01:33:31

es importante que digo cómo lo digo,

01:33:36

porque esto va a ayudar al otro a modelar su lengua.

01:33:41

esto no es adaptarme al otro, pero yo también yo lo hago haciendo en el solano y tengo

01:33:47

haciendo bueno, en el solano dicen que no tengo haciendo en el solano y es una cosa curiosa,

01:33:51

pero porque vivir también fuera antes y todo. Entonces, lo más importante aquí es que

01:33:59

este lenguaje ayuda al otro. Si yo estoy nombrando esto es lo que están haciendo, lo hizo el

01:34:06

palabra que se muere a mí, como era que decía que se

01:34:12

movió la palabra, esa parte.

01:34:16

¿Esta parte?

01:34:17

¿Esta parte?

01:34:18

¿Vale?

01:34:19

Cuando yo estoy diciendo esa parte estoy diciendo esto, estoy

01:34:23

eliminando cosas.

01:34:24

Entonces, realmente que es esa parte.

01:34:26

Entonces yo tengo que enseñar al consultante que cuando

01:34:29

hables y diga esa parte, a que parte te refiere.

01:34:32

La pregunta directamente.

01:34:34

¿Por qué?

01:34:34

para él salir de esa distorsión y va a ayudar y lo estoy diciendo con todo el

01:34:39

amor del mundo para que entendamos que tenemos una distorsión y no eliminemos

01:34:44

cosas porque eso va a ser nuestro lenguaje más rico nuestra manera de

01:34:48

comunicar no más rica y eso no es dejar de ser es simplemente mejorar un poquito

01:34:54

todo fue mejorar ya te digo que yo cuando me escucho en los videos dando clase

01:34:59

y a que así que me da un infarto, entonces digo no lo voy a decir y constantemente lo digo,

01:35:08

son muy estrospectivas y entonces no pienso sino que siento lo que voy a decir, entonces me quedo en

01:35:18

ese, vale, eso se jaló y también tengo que mejorar todos, todos, absolutamente todos,

01:35:26

podemos mejorar nuestro lenguaje para que haya una comunicación más directa para que realmente

01:35:31

sea allá esa transferencia al mensaje y sobre todo si estoy comunicando aquí yo quiero

01:35:37

influnciar, entonces si quiero comunicar a mi a mi red, porque me insisto en este tipo de cosas,

01:35:42

vale, y esto en el sitio siempre con todos mis terapéutas, porque yo como ustedes estoy formando

01:35:46

en equipo, en equipo que van a ser cosas geniales y que a su vez van a liderar a otros equipos,

01:35:50

vale, vamos a tener su coropía gente va a liderar con su propio cliente, va a trabajar,

01:35:55

no sé, es muy muy quiero que lo haga, que ese mensaje que se transmite desde aquí, pues

01:36:00

ustedes puedan, este también ayudar a las personas, el 80% de las situaciones que nosotros

01:36:06

tenemos en nuestra vida, se mejoraría si mejoraramos el lenguaje, si mejoraramos la manera que

01:36:11

comunicamos, ¿por qué? La comunicación se observan todas las distorsiones que nosotros

01:36:16

tenemos. Una persona que dice siempre, nunca, a más, esa persona ve todo como una catástrofe.

01:36:23

¿Lo saben? Bueno, una persona que está eliminando, eliminando, eliminando, siempre, siempre,

01:36:30

saca de contexto las cosas y entonces está como metiendo todo en bloquecito y esa persona

01:36:36

está como se ha mezclando cosas importantes de su vida. Está excluyendo, no estoy viendo

01:36:42

todos los factores, sino que es flujo. Eso está metiendo este cajón, no lo veis y se me olvidaba

01:36:46

lo que yo tengo un cajón y tengo otro cajón, se me olvidaba que fue lo que me entendía en ese cajón.

01:36:50

Entonces, necesito ampliar mi perspectiva del mundo. Entonces, esto me está hablando de que,

01:36:57

quizás, se me vida, hayan situaciones que yo no estoy viendo todas las perspectivas que ahí está

01:37:01

limitando mi mundo. Esa distorsión que tenemos en la eliminación. Entonces, cada una de las

01:37:07

en trusión tiene su consecuencia, por eso que yo le machaco el insisto y no es

01:37:11

que a primera ni será la búlvia porque a todos los que están aquí cada vez que me

01:37:15

nombra y me digan uno yo me se me revuelve el estomaco a cada vez que me dicen uno

01:37:20

y a los que me conocen lo sabe cuando dicen este uno no sabe y yo a quien se refiere

01:37:28

uno y si hemos lo voy a decir cuando me dicen es que siempre me pasa y yo siempre

01:37:36

porque son distorsiones simplemente para mejorar un cobalarario porque estamos trabajando con

01:37:41

clientes genial gracias mi bien a ver quién más como estamos, ¿el beso ni?

01:37:52

Yo ya estás bien además que hoy se te ve esa cámara genial, esa cámara me encanta.

01:37:58

Es una cámara que me comprate tiempo, estoy a la joven, tengo otra vez.

01:38:01

La otra no se te ve también, la otra que te conectan no se te ve también.

01:38:06

Porque es la del ordenador. Entonces, esa comancería de maravilla.

01:38:10

Sí, esta es una parte, es una que haya parte que se coloca ahí y es más buena, tiene

01:38:15

más por resolución.

01:38:17

Claro.

01:38:18

Pues bueno, yo me quedé muy tranquila con la última fase en la que hablaste de comunicarte

01:38:28

con el otro es del amor, no es de las sinceridades de que es, al final, porque a mí

01:38:34

la venta en sí me crea mucha presión y esto a mí me relaja, el hecho de tener una

01:38:40

conversación con una persona y preguntarles cómo estás, porque yo lo hago a veces sin querer

01:38:46

venderle nada, pero bueno pues ahí de repente me acuerdo de una persona y le preagunto,

01:38:51

¿Oye cómo te va a hacer una persona que hace tiempo que...

01:38:55

¿Lo tú tienes una red de contacto muy potente?

01:38:59

Sí, pero te hablo de clientes, te hablo de clientes.

01:39:01

Sí, pero de digo que tú ya de por sí eres una persona como yo siempre te digo una persona

01:39:05

próspera porque tienes una red de contactos potentes a tus redores, no solamente en tu vida personal,

01:39:11

sino a tus clientes todo, mantienes relaciones. Sí, realmente en milas relaciones auténticas no me

01:39:18

cuesta, no, no, es algo que no me cuesta. Entonces si yo voy desde esa naturalidad y desde la

01:39:24

amor genuino y desde la interés genuino y aceptando que quizás la mi propuesta a esa persona

01:39:31

en ese momento no le vaya a interesar pero que yo simplemente quiero conectar contigo,

01:39:37

saber cómo estás, saber cómo te va, saber qué evoluciones ha hecho porque me importa

01:39:43

tu vida porque en un momento tú yo hicimos contacto y yo realmente recuerdo cada uno de los casos.

01:39:52

y la sensación que me transmite cada persona lo que aprendo con cada persona, entonces a mí eso me da mucha calma el poder entrar a la persona desde ahí sin ningún objetivo más.

01:40:02

En el momento que yo me pongo ya el objetivo de la venta, yo hay una cosa pero si te es maravilla, yo estoy odiando una más que llamara por donde te entrevistaste tú los frescos directamente, el producto y lo compraron.

01:40:15

eso fue muy sagrilariano pero muy bueno. Fíjate, fíjate que ahí fui a saco, ahí fui a saco. Claro,

01:40:21

pero eso significa que tengo suficiente, yo te dije, bendiste la autoridad, entonces si tienes

01:40:26

autoridad con esos clientes y estas genial, lo importante es que también saberlo hacer con los que

01:40:32

no son clientes todavía, es simplemente eso, y eso es lo bueno. Yo creo que ahí igual me costaría más.

01:40:37

Vale, pero es importante porque es como establecer nuevas relaciones y que tu mensaje puede llegar a

01:40:42

mucha más gente, si hago desde las elecciones y de dejar de aumentar el nuevo no

01:40:47

hay cliente. Si de hecho la chica que me lleva a las redes sociales siempre me dice,

01:40:52

Sonia busca una entrevista porque tú hubo ganas en la entrevista. Cuando la gente te conoce,

01:40:56

vibra y compra, pero si la gente, o sea porque es cercana, porque, pues eso es su

01:41:04

juego que tengo este, que en el camino soy muy yo, entonces dice, tú siempre tienes que buscar el

01:41:10

el Dar es la entrevista gratuita porque a través de el lande o a través del no sé qué,

01:41:18

pues es más complicado, no, no acabas de llegar tanto. Entonces a mí es esa última

01:41:24

fase que tú me dices, ahí me relajo y digo, bueno, pues no es tan difícil, no?

01:41:29

Es exactamente genial. Es una gran idea. Es una gran idea.

01:41:32

Es muy grave.

01:41:32

Es muy grave.

01:41:33

Y que bueno, porque esto era la que está un poquito real, sea el tema y me encanta que

01:41:39

Gracias. Los demás que están callados que no pueden por el micro,

01:41:42

fueron poques en el trabajo porque están saliendo de algo, cuénteme que se

01:41:46

llevan. Gustavo, Silvia y Vanessa, Silvia, pero que sigas mejor, que se llevan

01:41:57

Vanessa.

01:41:59

Hola, qué tal? Yo a la a la a la una no puedo escuchar y acabo de regresar ahora, pero bueno,

01:42:06

la primera vez. Bueno, lo lo que poco que viste que te llevas.

01:42:09

Me llevo más tranquilidad a saber con nuestro artular la entrevista y ya no se entrevisté más que en la conversación.

01:42:20

Al principio cuando comenzó la primera entrevista me sentí como a gobierno.

01:42:26

Yo no sé por qué, pero me hago dios.

01:42:34

pero luego ya me lo cuida en lo cuenta, ¿no? De ciertas cosas que el patizaste,

01:42:40

he hecho de siempre tomar notas y siempre de volver a hacer las mismas palabras.

01:42:47

Y sobre todo la misma palabra nos ayuda a nosotros y sobre todo ayuda a otro a sentirse a escuchar.

01:42:53

¿Sabes qué estamos hablando de la misma?

01:42:57

Luego por ejemplo, yo con los redes sociales no soy mi amistosa, o sea no soy muy amiga,

01:43:02

pero eso que veo que hay que hay que empezar a encablar una mi estat.

01:43:08

Algo que establece interacciones y todo que está muy chulo y los contactos

01:43:13

recuerden que tiene una caraita de cinco contactos diarios por guasada a la gente

01:43:17

preguntar nada más como están como muy sientes, a lo que se yo tengo tiempo que

01:43:21

nos detecis a cinco personas diariamente de sus contactos telefónicos por favor.

01:43:26

Pues mira yo de allí mismo comencé con esto y pues nada había la mañana me

01:43:30

encontré ceratos, mensajes, incluso de compañeras del antiguo.

01:43:36

Es más que que eso te llena de prosperidad cuando alguien está diciendo gracias,

01:43:39

la persona de esta llena no es super bonito o?

01:43:42

Sí, la verdad es que sí, sí, sí, sí, sí, sí, sí, sí, sí, me súper súper súper

01:43:44

bonito la verdad es que me levantaba con estos mensajes, como a que le hicieron?

01:43:49

Los seres humanos somos seres sociales.

01:43:51

Sí, y tengo la confianza que ya también decía, vais, que que venan a instruirle,

01:43:56

de una respuesta.

01:43:59

Raiwan.

01:43:59

Qué fue lo que me pasó, por ejemplo, con uno de los clientes,

01:44:03

que me fue en visto y me fue me respondió a gente resplada.

01:44:07

Yo le quedo.

01:44:08

Usurbamos nuestra sensación y la dejamos ir.

01:44:11

Sí.

01:44:12

Pues me ha hecho agradecimiento que te pueda decirlo.

01:44:15

Muchas gracias a ti y a los maravillosos que nos da.

01:44:20

Bien.

01:44:21

A ver, alguien más?

01:44:24

¿Qué oye?

01:44:24

Una obra.

01:44:25

Ajan, ¿de me gustaba o qué?

01:44:26

hablar? Sí, porque estoy solo aquí en el departamento.

01:44:31

Ah, en el departamento.

01:44:35

Mira, una cosa primero que tome mucha nota aquí de todo lo de no repetir la frase,

01:44:44

de para fraciarse al cliente, para que haya este que sienta que lo estoy escuchando, pero

01:44:54

no, no, pero si no que, pero es interesantísimo, ese pero ya me le mandaste la oreja,

01:45:00

fíjense, esa otra cosa que nos damos cuenta, con el pero eliminamos todo el anterior,

01:45:05

a JaDimme, que yo no hubiera...

01:45:07

de pero ya lo lograste.

01:45:10

Yo no hubiese dado tanta vuelta para sacarle algo como hizo Viviana o como hizo Lorde,

01:45:17

por ejemplo, que como tú dices, él le notaba que lo querían era venonder y si hubiese hecho

01:45:23

la entrevista también porque es que tenemos el objetivo de como que cumplir la tarea que nos pusiste.

01:45:28

Que no haya.

01:45:30

Pero yo muy agradado por vencido rapidito y lo hubiera hecho, bueno, yo creo que no tienes nada ningún tema por ahí pero...

01:45:38

Sí, sí, sí, te lo hubiera cortado con Robert Raígen seguida, ya me imagino.

01:45:42

Sí, sí, yo ya...

01:45:44

La hubiera cortado rapidito y lo digo mira, ya veo que no tienes nada, tengo esta mentoría así así si te interesa me llaman.

01:45:50

chau, punto porque también sentía que como que las estaba haciendo perder el tiempo, tratando de

01:45:56

jalar y jalar y jalar para que diga que me que tienen algo por ahí, eso es lo que le

01:46:04

vi a las chicas pero del resto, interesantísimo y eso que me dices desde el amor, he tenido

01:46:12

experiencia porque yo también trabajé con clientes de gente que venía así como de la

01:46:16

vivían en un aporte de teléfonos y no personalmente yo digo, uye, esto señora me va a matar.

01:46:23

Y señora cuéntense, cuénteme.

01:46:27

Y en vez a vuelvo a me echar el cuento porque yo no la he tendido desde el principio,

01:46:30

quiero saber todo de cómo empezó todo.

01:46:32

Y primero que se es a oís de descargu

01:46:39

Al final se toma el café y se va contentísimo.

01:46:43

Claro, lo pasé por teléfono, es más difícil.

01:46:45

Sí, sí, claro que sí.

01:46:47

Lo entiendo también.

01:46:49

Y también eso de que tú dices de a mí una vez vino un cliente a de ese

01:46:54

en poco tónde con los series en eso el ano antes de imaginar.

01:46:57

Y la escuché al final de cuando terminó le dije, mira, entiendo tu rabia

01:47:03

perfectamente.

01:47:04

Pero me favor y no me traté con grosería porque ya tiene que estoy hablando en el sector.

01:47:09

Baja un poquito y así nos entendemos.

01:47:13

Entonces ahí ya, suf lo bajé.

01:47:17

Yo normalmente tengo, a mí me pasa, yo normalmente tengo mucha autoridad.

01:47:22

Otra vez estaba por el parque y a mí no chica con un perro.

01:47:25

Entonces el perro vino como atacar en Rican.

01:47:28

En el riqueza se puso a ver Rican como en Ariane, eso pone como en el argumento.

01:47:32

La chica vino y le quitó el teléfono en Rican.

01:47:34

La más cafó todo, pero sí que, bueno, se empezaron los dos ahí,

01:47:37

a tocar, a tocar tirar las pelotas y el otro, no?

01:47:40

y el perro y en la entonces llegué a dar la chica hasta que la chica indientó, hace que la chica indientó

01:47:45

que tal vez telefono al riqueille, ey, un momento, este tu sabes que el tiene razón, nosotros

01:47:51

llevamos caminando y el perro simplemente vino a agredir y caminamos para aquí todos los días,

01:47:58

la chica simplemente con eso se quedó tranquila, entre que estaba ese un argumento, entonces ya le

01:48:04

de la autoridad, no tienes necesidad para tener autoridad de hacer nada. Si lo ennego

01:48:10

tienes autoridad si tú estás en tu centro y estás sereno ya hay autoridad y puedes decir

01:48:16

las cosas desde esa assertividad y ayudas al otro también a ponerse en ese estado. Si

01:48:21

nosotros no nos alteramos, si nosotros no podemos nerviosos, si nosotros estamos, lo que

01:48:26

hacemos es calar al otro. O en nosotros estamos desde nuestra gestión emocional, desde nuestra

01:48:32

hacer actividades de nuestros centros, esta energía se transmite con el otro.

01:48:37

Sí, sí.

01:48:38

Y eso es algo que hay que ir desarrollando, desarrollando, desarrollando, desarrollando,

01:48:43

tú eres un emperador, es más sencillo para ti también, el emperador tiene autoridad

01:48:47

allá por excelencia, yo también, yo soy emperador, entonces tenemos autoridad por excelencia.

01:48:52

Hay personas que les cuesta un poquito más, vale, que tienen que ir la desarrollada.

01:48:56

Pero es un trabajo como todo estamos aquí, tenemos que trabajar, mucho, mucho, mucho,

01:49:02

mucho y tengo que trabajar la paciencia, tengo que trabajar un montón de cosas y todos los días esto es la ley de vida rica de vivir, no?

01:49:12

Aprenden un tolo tiene un poquito más.

01:49:15

Sí, sí, igualmente de nada igual me hubiera sentido así como vivían y no yo sé que tuve que estar por tazos clientes,

01:49:25

pero he hecho mi no voy a enviar gracias, chao.

01:49:26

Me miré también sentido mal después de coger, no le pudo entre más hoy mal vendedor.

01:49:34

Vale, pues mira, lo trabajaron.

01:49:36

Genial, sí, sí.

01:49:38

Silvia, él le puede escribirse que estaba malita, después escribir si quieres, en la que

01:49:47

Silvia vas escribiendo, yo simplemente les digo que confíe en que lo van así.

01:49:53

aquí estamos para mejorar para no sentir para aprender todos los días un poquito más fin

01:50:01

mía aquí voy a tener una metodología para tener una influencia poderosa pero simplemente

01:50:08

con pequeñas cositas que nos vamos dando cuenta vale porque usted aquí nos

01:50:13

vamos a ver un servicio de terapia ni nada por el estilo sin embargo si yo veo algo ustedes yo se los

01:50:18

voy a decir para que podamos mejorar, ¿vale? No se preocupen, este grupo ahora tiene esto aquí y se

01:50:24

que ha grabado un vídeo, pero luego eso os va a quedar el vídeo para que no lo vean a alguien,

01:50:28

vale, simplemente es para que ahora me interesa que lo veamos ustedes, ocservern, digan que pueden

01:50:34

más mejorar y todas estas cosas, ¿vale? Recuerden que no estoy yo solamente para decirle que pueden

01:50:38

mejorar, ustedes también pueden verlo, esos compañeros también pueden verlo y aquí estamos para

01:50:44

no triunfos todo y para que se ama cada día mejor es todo así que mucho mucho mucho mucho mucho

01:50:51

ánimo y por favor a mí la aquí dice que hizo a los femenina los genial me alegro un montón

01:50:59

que vayan dando pasitos pequeños pasitos pequeños retos no tienen que ser no sé cómo que tengo

01:51:06

que llegar a tal cosa no no me crean lo que yo le digo si yo les digo algo pongo en lo pro y vean

01:51:12

nos resulta o digo, no, eso no me resultó.

01:51:14

O mira, o si me resultó.

01:51:16

O mira, no, como lo dice lo, si no, bueno, me funciona

01:51:19

de tal manera.

01:51:20

Y genial, creo que cada uno con los típicos

01:51:22

que damos todos, podemos sacar algo y podamos aprender

01:51:25

y podamos seguir avanzando.

01:51:27

Para lograr los objetivos que tenemos que es primero

01:51:30

expandir la prosperidad en nuestra vida y la prosperidad,

01:51:33

como la estoy diciendo, no es solamente dinero,

01:51:35

el dinero es una consecuencia de todo lo demás que

01:51:38

damos.

01:51:39

Así que, bueno, despido a ustedes, muchas gracias de corazón.

01:51:43

Les deseo un feliz día y nos vemos en la siguiente.

01:51:45

Chau chau, besitos.

01:51:47

Gracias.

01:51:47

Gracias.

01:51:48

Un día.

01:51:50

Ahoracias.