

Transcripción

Abundancia Práctica y Ventas desde el Servicio

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

00:00:11

Este cliente 20X es el cliente que vale más que el 20 veces más que el cliente promedio.

00:00:20

¿Por qué ese cliente tiene unas características determinadas?

00:00:27

ese cliente invierte como entusiasmo, es lo que tú ofreces, obtienen resultados,

00:00:35

de recomienda a otros y está muy alineado con tu visión y por supuesto te ayuda a crecer

00:00:52

el 20X, el cliente que vale 20 veces más que 1 promedio, todos ustedes que están aquí

00:01:05

son clientes para mí 20X, porque son clientes que de alguna manera están alineados con mi visión,

00:01:14

Mi manera de ver las cosas son clientes que se entusiasman por los productos que yo hago,

00:01:21

son clientes que me recomiendan, son clientes que de alguna manera tienen resultados.

00:01:36

La segunda pregunta es ¿qué tipo de cliente ha tenido la mayor transformación contigo?

00:02:49

Con quién fluye sin tener que convencer ni justificar nada y quién pagar con alegría no con miedo.

00:04:33

Listo, yo la haré el mío, ¿vale? Y ustedes después me van a compartir el suyo. Entonces,

00:04:45

¿quiénes son lo que más se inspiran a trabajar con ellos? Para mí, son personas alegres

00:04:51

e entusiasmas que tienen confianza que asumen riesgos y están muy motivados, es decir, tienen

00:05:01

auto motivación. Disfruto muchísimo esa alegría que trae en ese entusiasmo porque es muy difícil

00:05:09

y motivará a alguien, pero si ya la persona está entusiasmada, tiene una confianza de esa persona,

00:05:13

a su merriego, que mira, yo, en muchos de ustedes, ah, yo no sé en qué me hacía apuntando por un

00:05:19

mea punto luz porque tu me lo das, entonces es el tipo de cliente que lo cual yo me siento, mucho más

00:05:23

como trabajando. Luego, yo tipo de cliente, al tener yo la mayor transformación contigo, pues aquellos

00:05:30

que están dispuestos a acionar, aquellos que riesgan y aquellos que están motivados, ¿vale? Si están

00:05:35

motivados, yo no tengo que estar empujándolo de que vengan a las clases de que vean las lecciones

00:05:39

y nada, pero es si lo porque están motivados. Segundo, arriesdan, se apunta, lo hacen, si

00:05:44

yo lo recomiendo algo, pues simplemente lo hacen, no me debaten, que si no, que si si no,

00:05:49

simplemente si yo lo recomiendo algo, porque por su vez, pues si lo me prueban a ver qué pasa

00:05:53

y eso me gusta y acción. Entonces, ese cliente es lo que más transformación, tienen conmigo,

00:05:59

porque realmente la han como ese voto no a mí, sino que ese voto de confianza en la vida,

00:06:04

no, dan un pasito y eso me encanta. Con quien fluye sin tener que convencer ni

00:06:09

injustificar nada, bueno, con personas adultas que invierten en sí misma y quieren

00:06:15

transformarse y dar todo de si está muy comprometida a dar todo de si y a dar

00:06:20

su servicio al mundo. Yo me siento súper relajada, súper cómodo trabajando con

00:06:25

este tipo de cliente cuando realmente esto es lo que desecho, porque esto vibra con

00:06:29

esto me da buen rollo. Luego este quien paga con alegría y no con miedo, quien tiene con promiso,

00:06:38

con sigo mismo y ve esto siempre trabajar conmigo como una inversión. Entonces esa persona realmente

00:06:46

son los clientes, esto, fíjense esto, cómo se estoy haciendo, nuestro preco, ustedes se para

00:06:54

identificar esos clientes que valen el 20X más que cualquier otro cliente. Es un cliente con lo que ustedes están, nosotros, y justamente lo que yo quiero que se conecte en hoy es

00:07:10

centrar toda esa energía en atraer a esas clientes, pero yo primero tengo que saber cuáles son esos clientes porque si no, yo voy corriendo detrás de los clientes y el que sea que llegue yo lo tengo a arrar, pero no me necesito comprar.

00:07:25

simplemente este es el tipo de cliente con el cuballo que quiero trabajar y mi grupo quiero

00:07:31

establecer el grupo de este y así yo me posiciono como alguien de autoridad que estoy convirtiendo algo

00:07:40

de calidad como un grupo allí privado porque es un grupo que vibra o sintoniza con mi energía,

00:07:48

con mi visión, entonces ese es el tipo de grupo donde incluso yo tenía que hablar con la persona para

00:07:54

que pueda pertenecer a este grupo, vale, no es cualquier persona que llegó y le llegó

00:07:59

a la información, porque en este grupo no eres tú, porque me siento cómodo trabajando

00:08:04

contigo, vale, tienes ese entusiasmo, tienen las ganas, estás motivado y lo tengo que

00:08:10

estar arrastrando para que lo haga, sino que estás tú, suficientemente motivado, que de igual

00:08:15

que puedes tener una circunstancia de vida, como le ha pasado mucho, que tiene una circunstancia

00:08:19

de vida, que les toca vivir un proceso de repente, vale, pero tú es entusiasmun naturalmente

00:08:25

lo tienes. Bien es esa conexión con la vida, esa confianza y eso me rea. Entonces ese,

00:08:31

el tipo de cliente, si yo cuando visualizaba, ahora estaba haciendo una entrevista una chica y

00:08:36

visualiza a ese tipo de cliente, no? Motivado, entusiasmun, que quiere servir alegre que

00:08:43

de su merriaje. Es el tipo de persona porque claro, también es el tipo de persona que soy yo.

00:08:49

Ustedes hay que dar. Cuéntame, cada uno de ustedes.

00:08:58

Hola, Luz.

00:09:00

Hola.

00:09:01

Te voy a hablar yo.

00:09:02

Aunque yo no tengo nada, pero todo esto es la pregunta que estoy diciendo y de decir,

00:09:07

si tengo dos clientes de ese tipo, si tengo dos clientes de ese tipo, y de verdad,

00:09:12

que me encanta.

00:09:13

Ya, pero aunque no, esto, Gustavo, aunque lo tengas o no, este es importante tener este cliente

00:09:21

ideal, porque eso es lo que me da emoción a mi conectorio y eso es una energía que creo

00:09:26

yo internamente. Exactamente, eso lo tengo yo en las cabezas de que empecé con el programa,

00:09:31

yo dije yo por ahora tengo mi trabajo, yo voy a escoger mis clientes, yo quiero un cliente

00:09:36

de este tipo, yo no tengo que andar detrás de los clientes, yo tengo un sueldo ahí seguro,

00:09:41

entonces yo quiero coger los clientes que viven conmigo y que quieran realmente invertir

00:09:48

en sí, que quieran trabajar, que vengan motivados y con gusto. Y de verdad, desde que

00:09:54

la hiciera la página, me ha llamado gente, ¿no? Pero sobre todo, dos, que yo sé, una

00:10:01

es una mentorizada que ella está encantada y tenemos un trabajo muy bonito de compartir

00:10:10

yo le hablo mucho del programa de extantirital y ya me da ideas a mí,

00:10:15

me gustaba esto, es que es que yo es, y de verdad que tenemos una muy buena

00:10:18

sinería y ellos, otras chicas que también está encantada con lo que el

00:10:22

FENCHUY SISTEMI conmigo, yo voy para nueva llor y cuando yo regresé yo enseguida

00:10:28

es más antes de ese, yo tengo los planos, te lo paso ya, me paso los planos y

00:10:34

es una persona que está encantada, o sea es como que voy, ciega, pero yo sé que tú me

00:10:40

vas a ayudar a resolver mi punto de dolor que tengo y paga sin miedo, yo no te preocupes

00:10:48

por eso porque yo paro, hay otra que también me dijo yo te voy a pagar pero estoy en una

00:10:54

no sé dónde encantaría, pero ya tampoco le quiero andar atrás a la gente como que estuviera

00:11:00

de ese esperado, si la gente quiere trabajar, va a trabajar y me va a buscar. Y no sabes,

00:11:06

¿no sabes cómo he venido yo a este programa?

00:11:11

Me lo dice, me lo cuenda.

00:11:13

Cuando me decía en el Instituto de Donde Cualabora Sonia que yo le pasaba mensaje por

00:11:20

el grupo de WhatsApp y me decía, ¿tú eres el experto Gustavo? Tú decide, tú eres el experto

00:11:25

como tú digas, yo decía, o sea, me sentía como que, si yo soy el experto, yo soy el que

00:11:32

voy a dar a charla, y yo soy el que he decidido. Y cuando me pagaron, no sabes la le dije que,

00:11:39

o sea, no porque me hayan pagado, sino que me sentí como que, valorado.

00:11:44

Valorado, sí, exactamente, valorado. Y fue, enseguida me pagaron, después, por supuesto,

00:11:50

de las gracias por habernos buscado y tal, le dije lo resultado de una encuesta de valoración que yo

00:11:56

puse, le dije mira a las personas de tan interesadas en que si le podés compartir la presentación me están

00:12:04

preguntando por bibliografía, yo les recomiendo de Fenshuve este libro, de Fenshuve Systemico como tal, no

00:12:10

existe lo bibliografía, pero ya saben mucho de sistémica y pueden complementar lo que encontraron ahí y

00:12:19

esto independiente y a la orden por si se te ocurre alguna otra taller, más terclas, lo que sea

00:12:26

de alguna coordenada en específica o de una área de la casa que quieras desarrollar, como por

00:12:32

ejemplo, una vez que ya desarrollé que fue el dormitorio y la sala para la realidad de comunicación y

00:12:37

el amor, por ejemplo, la coordenada sur o éste ahorita que vienen más de que el...

00:12:43

Bien, pero a ver, a ver, tienes un logro.

00:12:46

Has podido vender tu primera difusión de tu trabajo,

00:12:53

que te vendí, te pagan para que difundirás tu mensaje,

00:12:57

no es cierto?

00:12:59

Genial, pues mira, eso es un logro.

00:13:01

Yo su tenés que apuntártelo como y yo les digo,

00:13:03

ustedes, todos los días lleven un diario de logro,

00:13:06

las cosas que van logrando cada día,

00:13:08

porque es un logro que tienes y que bueno,

00:13:11

que felicite, que bueno lo ha ido logrando y vas a ir haciendo que va dando

00:13:18

pasitos, gustaba y eso tiene que cerebralar lo cada vez. Sí, sí, yo lo sé,

00:13:22

libro, sí me di cuenta de que metí algunas patas y tal, pero bueno, pero todos

00:13:28

a mejorar. Sí, no me flagele, si no dije mira, esto es una oportunidad, esto es una

00:13:32

oportunidad de yo mejorar, por eso te lo comenté a ti, se lo comenté a yo, que

00:13:38

es un profesor que han dado clases, bueno, ellos me dan aquí la por la el feedback y yo lo anotaré y no me

00:13:45

era viste gustado que tanto era el metiste de la pata, no te van a llevar más nunca, no aprovecho y corregí.

00:13:52

Aprenderí, claro, aprenderí.

00:13:54

Y tengo que decir dos cosas aquí, estoy muy contento, de verdad, de ver otra vez a Silvia, con mejor cara, contenta y deberá

00:14:04

Carmen, acá lo tengo.

00:14:06

Y envenida las dos, pero la me contenta mucho verlas.

00:14:10

Qué bueno, genial.

00:14:12

Gracias, he gustado por compartir.

00:14:14

A ti, a todas las chicas.

00:14:15

Y a usar la fila está en rique.

00:14:17

No está, no, tiene hoy un funeral.

00:14:21

En rique.

00:14:22

También.

00:14:22

No la soba las chicas, todos.

00:14:24

Y en el gracias por la ayuda en rique también.

00:14:26

genial, vale.

00:14:28

Este, a ver, este cuéntame una cosa.

00:14:30

Gracias a ti, Gustavo.

00:14:31

a ver quién más me habla de ese cliente. Fíjense, en mi caso sería más o menos una mujer

00:14:40

entre 30 y 50 años con cierta formación previa, que es siente que de alguna manera

00:14:47

despertado espiritualmente, pero uno se trebe a liderar o a mostrarse. Entonces, ¿qué busca?

00:14:55

bueno busca una guía que tenga cierta profundidad que le ayuda a contener, a expandir,

00:15:02

a estructurar la organiza y este tipo de personas le trae lo simbólico, le trae lo esoterico,

00:15:09

le trae la energía femenina y está muy comprometida con su transformación interna que se

00:15:16

de reflejado en su vida. Entonces, ese es más o menos el cliente que a mí particularmente me gusta.

00:15:23

Quiere decir con eso que no traigo, pero cuando yo visualizo esto, simplemente visualizo

00:15:30

al muero porque me siento, me ayudo más con energía femenina, todas estas cosas y me encanta.

00:15:36

Ojo, sin desperdiciar a lo, desperdiciar a los hombres. A ver qué más me cuento un poquito

00:15:42

acerca de ese tipo de cliente. Una de las claves para traer a ese cliente que a mí me emociona

00:15:49

esto que yo escrito, tiene que ser hablar directamente a él, es una manera de traer. A ver,

00:15:53

quién me cuenta más con su cliente? Pienso a ustedes, yo no trato de hablarla a una persona

00:16:08

que no tiene esa característica, entonces le hablo directamente a esa persona. Oye, a ti te atrae

00:16:14

todo lo que tiene que ver con espiritualidad, a la tita trae todo lo que tiene. Voy a tu

00:16:20

estás preparado, has estudiado muchísimo y aún así no logra se ejecutar lo que

00:16:24

tú quieras, no logres realizar tus sueños. Todo en ese mensaje, tendrugas más,

00:16:30

trabajan en ti mismo, pero por más que trabajas todavía no logres avanzar.

00:16:36

Quisiera poder servir y tienes un deseo de poder servir a todos los demás, pero hay algo que

00:16:41

te está haciendo, que te está frenando cosa, te mendo, intentas y lo intentas y nunca te

00:16:44

han sido pero sabes que se ha ditentuciada más de dedicarta la terapia.

00:16:49

O sea, bien como les estoy hablando, todo el rato al se cliente que es mi cliente.

00:16:53

Yo no pierdo el tiempo, hablando lea a tu eres hombre y te gustaría transformar tu vida.

00:17:04

Es como se encuentra el mensaje que no es mi tipo de cliente que yo me he puesto en mi mentalidad.

00:17:10

por supuesto yo también cuando ustedes hablan y a ustedes ven, yo soy muy como este riqueo,

00:17:15

que soy como en tus cias tan o que soy así eso soy muy yo, entonces claro yo también quiero

00:17:20

que lente eso para eso cuando yo hablo tengo que transmitir eso, que la gente le entusiasmó a veces,

00:17:25

noirme demasiado, porque yo me juke tería como ese rique me desboco y me voy exceso,

00:17:32

pero justamente ahora tuve la entrevista y la sí que me dice, me siento un poquito broma yo,

00:17:38

yo me sentí así como estaba con un goma gustado de no toflas el arma de no decir que abrumo,

00:17:45

porque sí yo soy mucho de eso, pero es el tipo de lientres que yo quiero y constantemente estoy

00:17:51

hablando de la yesuna manera a traer. ¿Quién me cuenta su tipo de cliente? A ver,

00:17:55

además quiere compartirlo. Yo los te comparto lo lo que puse, esto eso me

00:18:01

me ha rechazado de lo que puse, porque no lo había hecho conciente. ¿Quién es una

00:18:08

con los clientes que despiereen más a trabajar con ellos, no sé los que son alegres, los entusias más,

00:18:13

comprometidos con su proceso, que disfrutan cada momento y les gusta ver sus resultados.

00:18:22

¿Qué tipo de clientes he tenido? Perdón, han tenido la mayor transformación conmigo a que él,

00:18:32

que se compromete con sí mismo y que disfruta cada momento.

00:18:36

con quién fluye sin tener que convencer ni justificar nada, con los que se comprometen y

00:18:47

sentoscierto no con lo que hagan. ¿Quién paga con alegría y no con miedo? Fíjate lo que puse la

00:18:57

gran mayoría, por ejemplo, cuando vien el acompañamiento personal, digo, empiezo con los talleres de

00:19:04

constelaciones y ahí se van a hablar con su gente individual. Y la mayoría de ellos era lo que

00:19:12

que decía que no necesitaba ni ponerme en las redes sociales porque ellos mi

00:19:19

hijo me iban recomendando y y ahora me quiero felicitar porque este

00:19:25

fue un logro para que pude publicar en febro, cambie el a foto donde estoy

00:19:33

llorando. Wow que chulo. El taller del 10 de mayo, el webinar que va a

00:19:41

chulo que chulo, gracias, lo hacen por expandir que bueno.

00:19:45

Y lo puse, estoy sorprendida que lo puse tal.

00:19:49

¿Cómo le pique?

00:19:50

¿Cómo pude?

00:19:51

¿Qué la foto que subí?

00:19:52

¿Qué?

00:19:53

Y lo puse en mi estado de webzada.

00:19:57

¿Qué tal?

00:19:58

Entonces ha sido, yo creo, ya me dijeron

00:20:02

tres de mis pacientes que se escribieron algo a vinag.

00:20:05

Pero lo que también me sorprendió y le comentaba

00:20:09

noche a mi marido le digo, hijo leves, es esta parte de ya, creo que ya como que el atoronde

00:20:16

de la salud en ese sentido y aún así con muy poca energía pero es el ponerme a hacer las

00:20:24

cosas de vuelve conectar con la energía y con la vida. Gracias por de recordarme, lo sirvia,

00:20:30

porque yo escribí hace poco que respondieron algunos, que es primero que llega primero la motivación

00:20:38

o la acción. La mayoría, o yo creo que todos, respondieron que llega primero,

00:20:44

esta es la motivación. No señores, llega la acción, sin acción, no hay motivación.

00:20:51

A partir de la acción, entonces yo me motivo, pero si no hay una motivación, pues simplemente

00:20:58

y difícilmente yo va a llegarme así la motivación porque si no, yo digo una acción, luego,

00:21:06

o a mira le coge en pulso como cuando por por inercia yo pongo a rodar un carro y imagínese

00:21:12

es lo que cuesta no poner a rodar un carro vale si está en neutro no sirve un carro

00:21:17

mecánico lo empujo y cuesta ponerlo no porque tengo que ponerlo a movilizarse pero no es que se

00:21:24

moviliza si el auto está en bajada sigue derecho no es cierto pero para arrancarlo para eso justamente

00:21:30

es primero es la acción, a veces esperamos motivarnos cuando nada, nada,

00:21:36

accionando, luego poquito a poco, mira, voy viendo, voy descubriendo, voy haciendo

00:21:40

cambio, logramos resultado y entonces voy, entonces motivándome. Y Gustavo lo

00:21:47

puede decir, ya sé que Gustavo lo voy a decir clarísimo por ahí porque para él es

00:21:51

clave. Luz tal tal cual, esta semana estoy en

00:21:58

me metí, no me había metido a nada del programa, entonces, eso por ejemplo,

00:22:03

estás a toides de la mañana trabajando que ha sido padrísimo y también

00:22:10

esta parte de a la acción, ayer me te deo que le comparte mi marido porque me

00:22:16

quedé sorprendida, digo, wow, a nada más saber cuestionate un estado pacientes de

00:22:28

hace cinco años, ya hace seis años de, sigue dando

00:22:32

con telaciones, una me encantó, me puso, sília, te quiero

00:22:36

presentar, ella es todo trabajando conmigo porque no se

00:22:40

pueden barasar y broncas con la pareja.

00:22:42

Ah, te presentó el bebé.

00:22:45

Ubebé de año y medio.

00:22:47

Entonces, como perdí el contacto, así lo sí como que digo.

00:22:53

Y ejercen, los damos las alcene y la vida del reggaestro.

00:22:55

no, no tenemos que hacer tampoco, no tenemos que hacer nuestro 1% o sí que hay que hacer algo, hacer el 1%

00:23:03

pero acionar gracias Silvia, Gustavo Gui, Gustavo Gui, vas a decir que lo da fe de eso, ¿no?

00:23:10

Sí que lo digo por experiencia, la verdad es que muchas, saber que fue la que me digo, aquí está,

00:23:15

por las fechas de esta y yo, bueno, allá voy, venga dale, tú también, yo me pujándome y la

00:23:25

la chica que me llueve el Instagram también, lanza, te lanza, te lanza y yo bueno, allá voy.

00:23:30

Claro y la motivación te das cuenta que llega después ¿no? Que al final está motivación.

00:23:34

La motivación vino después, después de entonces los comentarios, las respuestas en la

00:23:39

encuesta de valoración, todos los comentarios que me han hecho en el Instagram, todo eso

00:23:44

me dio a mí como que, ¡oh, y la verdad es que no está mal lo que estoy haciendo! Y eso me

00:23:50

una de vitalidad y un empujón que no veas. De verdad que sí. Es así. O sea, así no acción

00:23:59

no me motivo porque la motivación no dice así, tengo la motivación. Lo que tengo es ganas

00:24:04

y una ilusión, pero sí no acción no. No viene la motivación. Eso me dio como que, como tú

00:24:11

dices, la rueda empezó a girar y de verdad que por experiencia así y si el ve que hasta me

00:24:18

muy bonita la foto del perfil de...

00:24:20

De bueno.

00:24:21

Y cuando te vio de mira la está publicando, que bueno.

00:24:25

El like.

00:24:25

Que bueno.

00:24:26

Que bueno, genial.

00:24:28

A ver, entonces, el otro, el primero, por supuesto,

00:24:32

nosotros cuando estemos hablando y cada uno de ustedes

00:24:35

para ir a ir constantemente a hablarle a ese cliente.

00:24:39

Si yo le estoy hablando a mujeres que están listas

00:24:44

para servir, pero algo dentro de sí mismo le sigue paralizando, le sigue dando miedo,

00:24:52

te me embriar, entonces el espacio que van a hablar conmigo, este espacio es para ella,

00:24:58

este lugar, esta casita de Instagram, esta casita de Facebook, este espacio es para

00:25:02

ella. Y yo constantemente ese mensajito que haga, cualquier cosa, así que yo sé que me

00:25:08

estoy tomando una taza de café, estoy pensando en la inmortalidad del cangrebo, yo les

00:25:13

tengo que estar hablando de ella a esa cliente.

00:25:16

Voy a dedicarte espacio para ti que bueno,

00:25:19

es ver un antartecer que constantemente su mensaje

00:25:24

tiene que ser exclusivamente para ella.

00:25:27

Y entonces habla solo para vos, esa persona.

00:25:30

Porque si usted pone a hablar que de repente,

00:25:32

ah, no, mira, voy a ver un comento abriante,

00:25:34

pasa por allá, le voy a hablar a este tipo de cliente, nada más.

00:25:37

Y ya, entonces, de repente, otro,

00:25:39

y entonces tu mensaje es delullo.

00:25:41

pero si tú llegas y llevas, estás entalesado. ¿Qué quiero yo que las personas tan

00:25:45

forma de su vida? Que las personas espandan sus salas, que desarrolla que se metan en

00:25:50

ese capullo y salgan de ese capullo y pueden volar a tu. Entonces eso es si es lo que quieres

00:25:59

conmigo, pues simplemente lo que yo aquí siempre te vas a encontrar esto. Constantemente, constantemente.

00:26:05

y eso es un mensaje cogerente. Luego, que otra cosa tenemos que hacer yo,

00:26:10

a otro me va a comentar, no deje que cualquier era entre a tus consultas,

00:26:15

no deje que cualquier persona entre o digan que si deja que otras personas sea

00:26:23

autoescluyendo si quieren. Este, por ejemplo, para quién no son mis programas,

00:26:30

y lo tengo clarísimo para el que quiera, solución es fácil, para eso no somos

00:26:36

problemas en la vida. Es para quien esté dispuesto realmente a acionar y a

00:26:43

transformar su vida. Quien quiera cosa fáciles, cosas fáciles y de ellos me

00:26:47

la llevo siempre a fatal y terminamos así que quiera siempre terminamos fatal de

00:26:52

verdad cuando es una persona que quiere que yo me quiero que me digas qué es lo que

00:26:55

tengo que ser yo y pues no, esto no es aquí, cierto porque no ya encima le cuentas o yo mira

00:27:03

puedo puedo hacer esto, no pero es que ella eso no me funciona, no pero es que yo lo sabía esto

00:27:08

no es aquí entonces personas quiero, soluciones rápido las personas que quieran, este ya

00:27:15

es más y que se le diga que esto es facilito, no yo no te voy a engañar, eso no es sencillo,

00:27:20

que diga que no, obviamente tenemos un proceso, pero que este proceso

00:27:25

tiene que comprometer de trabajar en ti porque se no lo logran.

00:27:28

Entonces esto tiene que filtrarnos por propósito y nosotros tenemos

00:27:32

que decir directamente cuando estamos hablando en arterrères o en nuestro

00:27:37

público con quién no trabajamos.

00:27:40

Yo no trabajo con personas que no están como no me tienes el sí misma.

00:27:43

Yo no trabajo con personas que quieran soluciones mágicas, que quieran

00:27:48

pasito uno, medita y centraté que yo creo mucho en energía de todas estas cosas vale, pero no

00:27:53

no me verán diciendo a centraté y medita activa no sé cuál es que ojo que respeto todas

00:28:00

las personas que lo hacen vale, pero no es mi estilo no es ese tipo de cliente que yo quiero,

00:28:04

siéntate medita repite 4, 5 números y ya está abierto tu prosperidad, uno digo que no

00:28:11

no ayuda, eso ayuda, pero para mí no es suficiente, vale, pero amores para mí y a otras

00:28:17

personas le funciona, vale, pero para mí no, entonces ese tipo de clientes no quiero,

00:28:21

yo en mi consulta ni en mi curso ni en ninguna parte conmigo, porque esta este trabajo es

00:28:28

para quien desea trabajar en sí misma se comprometa y saber. Entonces, ¿cómo atraerlo primero?

00:28:37

Hablo solo para ellos, según no filtro diciendo para quién no es este programa o para quién

00:28:41

no es este servicio, sí que saben. Pues sí, a lo antes la mano se increve, no había fijado

00:28:49

esto más escribiendo. Nada, bueno sí, mis clientes son un poco también así que son alegres

00:28:57

que vengan en tus sias madas, que les guste estar, incluso que les guste pues un poco la risa y

00:29:03

un poco pues esta alegría, porque me pasó un poco en la oficina con un cliente también que bueno,

00:29:08

yo soy así, me llevo un poco la risa y el señor me dijo esto no tiene ninguna gracia,

00:29:12

me ha dicho, perdón, pero yo sí, así.

00:29:17

Te llamas, era un pesado y gracias a Dios me he vuelto a llamar,

00:29:21

digo mira qué bien me vino, qué trato.

00:29:22

Bueno, lo ha filtrado, exactamente, lo ha filtrado,

00:29:25

porque no es un tipo cliente que quiere trabajar.

00:29:27

Exacto, entonces sí, sí que tengo claro,

00:29:29

y de hecho, tengo cinco chicas, que realmente son así,

00:29:32

son estas que me han pagado a la primera, los 90,

00:29:36

vienen en tus seas madas, lo que les digo lo hacen,

00:29:39

están encantadas y son estas últimas cinco.

00:29:41

me han recomendado, me han llegado ya, también ya han peo otras personas de ellas,

00:29:47

de hecho una de las primeras me trajo a cuatro personas cinco, quiere decir que

00:29:50

estas son mis mis chicas, estas cinco que tienen. Exactamente, son 20 por eso, son

00:29:55

tu gente 20X, eso es genial. Estas cinco las tengo aquí y de hecho una es la que

00:30:01

compro ya prosperidad, otras tres van a comprarlo en junio, son estas chicas que lo que yo les

00:30:06

ahí van también un poco a contar así que bueno genial.

00:30:12

Bien, vale, alguien más, eso es milen de verdad. Es como cuando ustedes le hacen una entrevista

00:30:18

una persona, vale, como yo les dije, no es pandir, va a haber unos personas que le puedan

00:30:23

ofrecer el servicio, que van a decir, bueno, esta gente va a consumir el pandir y va a ser

00:30:26

para el pandir, pero una persona con la quizá, con la cual yo después puedo hacer un equipo,

00:30:32

pero bueno, le va a servir el programa.

00:30:34

Vale, genial.

00:30:35

Pero tiene que haber esa coherencia.

00:30:37

Entonces, ¿qué lo que tengo que hacer yo luego

00:30:39

que ya le estoy hablando solo y exclusiva

00:30:42

a esa persona?

00:30:44

Ya sé que muchos, aquí yo creo que no hay ninguno de esto

00:30:47

como el ciclús, pero yo no voy a excluir a los hombres,

00:30:50

yo no voy a siempre digo, señor,

00:30:53

les dirige en su mensaje a una, a este cliente ideal.

00:30:58

Si ya sea mujer, ya sea que van a venir hombres por un...

00:31:02

a menos que yo tengo un producto que son realmente para uno y bien,

00:31:04

yo tengo mala experiencia con esto, vale.

00:31:06

Yo le quiero decir la verdad, ahora estoy poniendo una policía,

00:31:10

pues no policía para el web, ¿no?

00:31:12

Y entonces, ¿qué es sucede?

00:31:14

Que me pasa una cosa y me imagino que le sucederá.

00:31:17

Yo que yo soy especialmente guapa,

00:31:19

pero imagino que la guapa el pasará horroroso, ¿no?

00:31:22

Que le ponen un video de ellas o ponen una cosa de ella

00:31:24

entonces eso tiene viralidad a la obesidad,

00:31:26

pero viralidad de hombre.

00:31:28

Y eso no es mi cliente.

00:31:29

Entonces, digo, tengo que preguntarle,

00:31:30

la chajé pteeo, que me llegué la iluminación a ver de como hago para que no sea eso, no sea que yo

00:31:38

ve a la estadística de que por fin mi público no hambre, aunque le pinchó que sean, que no sean hombres,

00:31:43

que van los hombres se van de cabeza una cosa impresionante. Entonces, en el mensaje cuando estoy hablando

00:31:49

constante, hay que ser a ese cliente ideal. Luego filtrar, diciendo claramente con que personas

00:31:57

al trabajo y tercero es establecer un ecosistema coherente, ese ecosistema premium, ¿vale? Yo

00:32:07

tengo que dar las sensaciones, yo ven un producto de alto valor, 900 mil o lo que sea, yo tengo

00:32:12

que dar esa sensación de producto premio. ¿Cómo doy esa sensación de producto premio? Bueno,

00:32:18

primero la web tiene que hablar, tiene que ser coherente con ese tipo de clientes, yo quiero

00:32:22

traer por ejemplo si yo quiero traer a gente comprometida consigo misma pues de repente tengo

00:32:32

yo no estoy comprometida con mi propia web hacer contenido y que tenga bien no tiene mi energía

00:32:37

no tiene por ejemplo a veces mucho sin amor yo voy a poner la vuelta si blanquita clarito pero es

00:32:45

que no, yo soy... ya sabe, tras el inquieto. Entonces, claro, imagínense en un buen

00:32:53

huez, así blanco, yo poca vez me ha visto blanco, la verdad. Muy pocas veces,

00:32:58

alguna, aquí otra vez me pongo alguna camisita blanca, alguna camisita blanca con algunos

00:33:03

colores, pero normalmente que no son mis colores. Entonces, vale, tiene que ser como un imagen

00:33:09

coger. Se que debería dar un imagen más elegante, extra más peinadita, imaquilladita y

00:33:15

todo ese tipo de cosas así, el reconojo como un esfuerzo por debes en cuando hacer, ¿vale?

00:33:21

Pero es como yo tengo que dar ese imagen, ese mensaje estoy hablando, ¿qué

00:33:26

quiero traer? Yo tengo que mostrar eso, ¿cómo le estoy hablando el cliente? ¿Cómo

00:33:33

el un borde que me dice Enrique Carato, ¿no? El un borde en cómo es, ¿no? ¿Cómo estoy recibiendo

00:33:38

esa persona? Una de las personas aquí que yo veo y que felicito mucho por eso que me encanta,

00:33:43

¿Cómo lo hace? ¿Qué hay saber? ¿Y sale? Es muy coherente.

00:33:46

Como ella es que yo que le conocí a una persona.

00:33:49

Como ella es, y como trata a los demás es como totalmente

00:33:53

transparentes, una muy cuidadora, muy amorosa, muy sonriente,

00:33:59

muy alegre, muy colaborar.

00:34:01

Entonces, ¿cómo? Esa coherencia y por eso que claro, ahora está

00:34:05

iniciando pero le lloveran clientes, porque esa coherencia que tiene

00:34:09

de lo que ellos frece y lo que ya es como la misma cosa. Entonces, tu avicosa que mejorar por supuesto,

00:34:18

antes de mejorar el... y ser... yo creo que mejorar la huea hay muchas cosas que yo te recomendaría

00:34:24

saber, contratar como un índimana y que lo haga y que no te esté matando por eso la verdad, que es

00:34:29

mucho más fácil, pero esto se hace súper bien cuando nosotros tenemos entonces eso, ¿no?

00:34:39

entender y transmitir que ese producto premio que nosotros estamos dando que realmente

00:34:47

esté acorrente con el cliente que nosotros, lo que nosotros somos y los con los clientes

00:34:53

que nosotros no queremos trabajar, ¿vale? Y esa comunidad de todo el Centorno que nosotros

00:34:58

tengamos, tiene que ser coherente con eso, ¿vale? Por ejemplo, en mi me gusta establecer grupos

00:35:05

de trabajo con personas con las cuales yo puedo considerar cerca de que yo me sienta cómodo

00:35:09

que estén complementados en que no estén mi experiencia y mi trabajo es lo siguiente, ¿no?

00:35:17

El cliente es muy demandante, es normalmente terminó fatal, pero no porque el cliente no es

00:35:23

porque demande mi atención, no se trata de eso, sino que clientes que constantemente quieren

00:35:28

que le solucionen las cosas, por ejemplo, que hago yo con este cliente, que hago yo con otro

00:35:32

pero podemos abordar y tener casos de cliente determinado y hacer estudio de caso.

00:35:37

Pero que constantemente este esto es..

00:35:41

¿O están? Entonces, yo tengo que ver aquí, ¿dónde encontrar estos clientes? ¿Vale?

00:35:51

¿Quién ha sido tu clientes ahora o en colaboraciones con otras personas que pueden tener tu cliente?

00:36:01

también o en contenidos que reflejen más y que hablen más a ese cliente, por ejemplo,

00:36:10

yo lo estoy creando contenido, por ejemplo, cuando yo le quiero contenido de los bloqueos

00:36:14

que te impiden que sean esos contenidos especial para ese cliente, que yo tengo idea,

00:36:19

si ustedes ven mis Instagram, mis serán a veces parece, pues, maravosos, coloraranjanos,

00:36:24

pero si ustedes ven todo lo que pone, todo lo que pone, está dirigido ese cliente. Así

00:36:30

que habla de mamá de familia, de la bolita, de lo que sé que está hablando constantemente

00:36:35

está dirigido al secreto. Y eso es lo que yo quiero que ustedes ven constantemente.

00:36:41

Esa mensaje que yo estoy está dirigida al secreto, porque sé que es el secreto que yo

00:36:46

voy a traer donde están, en milisa de contacto, ¿quiénes son esas personas entusiasta,

00:36:51

quiénes son estas personas alegres, quiénes son estas personas que están comprometidas

00:36:54

de sí mismo. Si una persona no es eso con lo que yo vivo, no es eso con lo que yo me gustaría

00:37:04

trabajar, entonces tengo que ver que hay una puerta de entrada para trabajar conmigo y que no

00:37:10

trabaja cualquier. Entonces eso le da usted de un valor. No sé si quieren decir algo,

00:37:15

no sé si enrique que me escucho. Sí. Que si quieres comentar algo, decir algo, vaya.

00:37:49

Bueno, a buenas tardes a todos, que si quiero comentar algo, bueno, estoy aquí para

00:37:55

solucionarles los problemas que tengáis técnicos con cualquier cosa de expandir. Me ayudaría

00:38:01

mucho si me pudiesen ver desde el menú propio de cuenta, tenéis una opción que es enviar

00:38:07

un informe de problemas y desde ahí me ayuda mucho porque me dan más información de que es lo

00:38:13

que ha ocurrido, ¿no? Y eso sería, sería hecho. Y ese que se ve, me está lleno mucho,

00:38:18

buscando rocitas que te aquí por allá y tenemos, te agradezco mucho porque realmente me

00:38:24

está llenando, me sirve, me sirve muchísimo. Y nada y bueno, pues, pues aquí estoy a vos

00:38:31

desposición.

00:38:33

No te están viendo la garra.

00:38:35

Gracias.

00:38:35

Gracias. Gracias. Yo creo que ahora completa el naciriente frase. Yo no doy sesiones.

00:38:52

Las personas alguna de las personas que no participan escriban. Yo no hay sesiones termina

00:39:06

la frase en voz alta. Las personas que no participan hasta lúrdes, está a cáter y

00:39:25

es porque es porque el

00:39:29

respeto lo que está pasando y si

00:39:31

una vez me alegra que estés aquí y

00:39:33

conténtate que está aquí, pero no

00:39:36

vale lourdes, cuéntame.

00:39:37

Bueno, yo voy a hablar, porque quería

00:39:39

hablar antes, ya ya ya.

00:39:41

Bueno, yo no, eh, eh, viendo

00:39:45

sesiones o yo no doy sesiones,

00:39:47

sigue.

00:39:47

Yo puse, bueno, yo ya había puesto

00:39:49

esto lo de mi cliente ideal que tengo a los dios tengo cinco personas dentro de mi clientela como mi cliente ideal y para la frase yo puse yo no doy sesiones a personas no comprometidas con sus procesos.

00:40:03

Vale, vale, pero ahora yo creo que complete esta frase ocupando un territorio emocional

00:40:07

y espiritual. Yo no doy sesiones que hago.

00:40:13

Ocupando qué dices, perdón, entrecon...

00:40:16

Yo no doy sesiones, que es lo que hago.

00:40:21

Ah, yo no doy sesiones.

00:40:23

Yo ofrezco un espacio para que la persona auto reflexione, se autoconozca y encuentre sus propias respuestas.

00:40:38

pero que eso sea más corto y que sea más emocional y espiritual.

00:40:44

Ok, pero te lo juro.

00:40:47

A boca de jarro que las pregúen.

00:40:49

Vale, vale, vale, no importa, igual, vale, síguelo con esto.

00:40:54

Yo no vendo cursos, que hago.

00:41:00

Me preguntas a mí misma o estas en general.

00:41:02

Sí, sí, a ti a ti.

00:41:03

Yo no vendo cursos en la frase, ¿no?

00:41:07

no vendo curso, yo vendo autoconocimiento.

00:41:10

No vale, pero más nombre de la palabra, vendo.

00:41:13

No. Ah, ok, había que eliminarla ya.

00:41:17

No, no, no, había que eliminarla, de lo estoy diciendo,

00:41:19

para que sea emocional y espiritual y potente.

00:41:24

A ver, dame un segundo para reflexionar.

00:41:34

Vale, alguien más fiel que es.

00:41:36

de decir yo no vendo cursos yo ofrezco alegría entusiasmo algo así podría decir.

00:41:48

Vale, ustedes tienen que ir directamente al punto de lo que quiere la persona,

00:41:55

¿vale? Es que la idea es lo que quiere. Yo no vendo cursos, yo activo líderes espirituales,

00:42:02

por ejemplo. Yo no fresco cosas laciones, sino que guio a mujeres a recordar su línea.

00:42:13

nos damos cuenta. Sí, perfecto. Está ahí una gran diferencia. Sí.

00:42:17

¿Ves? Ve una diferencia de cuando yo digo, a lo me salvo del montón de,

00:42:23

ah, yo fresco con telaciones familiares. No, yo no fresco, pues se las tienen familiares.

00:42:29

Entonces, ¿cómo quieres reconocer su línea a Famenim, por ejemplo?

00:42:33

De repente, por ejemplo, yo no vendo cursos, vendo un viaje de regreso a tu propio

00:42:38

que no me digas otra vez vendo.

00:42:40

Ah, hay que vía.

00:42:42

OK.

00:42:43

No, es que justamente se trata de yo no vendo cursos.

00:42:47

Yo no te estoy vendiendo algo,

00:42:49

que es lo que te estoy ofreciendo.

00:42:51

A ver.

00:42:52

Que ofrezca un viaje de regreso a tu propia sabiduría.

00:42:55

Vale, genial.

00:42:56

Ves que son...

00:42:57

No saben cuenta.

00:42:58

Y es que repitan la frase en su cuerpo,

00:43:03

como ustedes lo dicen, a ver qué pasa.

00:43:05

Océrmele, usted, observen cómo le llega.

00:43:07

a mí me llegó una emoción cuando repetí mi frase ahora y tiempo salta. Entonces ya sabemos lo

00:43:14

que vamos a decir cuando vamos a ser en Instagram, no estamos haciendo, nos estamos viniendo un curso,

00:43:19

no estamos viniendo una encoscelación, sino que es lo que estamos haciendo y decimos

00:43:24

a la verdad, porque cuando ustedes emocionan, ustedes transmiten esa emoción. Ahí más,

00:43:39

este territorio, este territorio no es nuestro trabajo, ahí entramos en competencia,

00:43:44

entonces este territorio no es para entrar en competencia, este territorio es para

00:43:48

vibrar en él, y usted vibra que en esa emoción eso se va a transmitir su energía desde

00:43:56

dónde lo están haciendo, ustedes creen que nada más hacemos constelaciones o no, realmente

00:44:04

que estamos ofreciendo la transformación en la vida de una persona, entonces aquí en la estoy hablando,

00:44:09

soy esa mensaje fíjense que se me sabe, tiene que ser pensando en ese 20 de aquí, cuál es el

00:44:14

mensaje emocional de esa persona, qué es lo que le emociona esa persona, yo transmito eso,

00:44:20

pero no lo transmito porque se me ocurre emocional de esa persona, no, porque realmente sea así ojo,

00:44:26

¿vale? Sí. Entonces yo no te hago una cartastral, te hago el mapa de tu destino, te hago el mapa de tu vida.

00:44:38

Por ejemplo, te ayuda a descubrir tu propósito. Comigo no encontrarás una cartastral,

00:44:53

conmigo encontrarás un propósito de vida. Vamos a contar. ¿Cómo le llega?

00:44:58

¿Potente? ¿No?

00:45:01

El poder transformador, el mensaje, o sea, ya vas a este...

00:45:07

Como diría yo, como llegando a la persona, pero desde otro nivel, desde otro ángulo, ¿no?

00:45:16

Y ya no hace, por ejemplo, yo te he escuchado ahorita y digo, pues no me está vendiendo nada, me está ofreciendo realmente un auto descubrimiento,

00:45:26

o no sé, algo más que yo pueda decirlo compro, ¿no?

00:45:31

Sin que haya esa presión de la venta y de que tenga que

00:45:34

el cliente tenga que comprarte.

00:45:36

Exactamente.

00:45:37

Entonces, una de las...

00:45:38

Es posible de otra manera, ¿no?

00:45:40

Claro, tienes que vender esta vibración, tienes que vender esa

00:45:43

emoción que tu sientes a le va a hablar a la emoción.

00:45:47

Al final las compras es algo muy emocional.

00:45:50

Entonces, justamente los que llegara esa emoción y conectar con

00:45:53

esa emoción, casi todos tienen el mismo mensaje. Yo hago costelaciones y he ayudado a

00:45:59

acocupe este lugar, entonces el todo mundo se hace pero y que esto que es, vale, a través

00:46:06

de una costelación familiar vas a lograr y a final nadie sabe que lo que no bueno cuando

00:46:12

logro una hace una costelación familiar pues logro a comparto lugar en la vida, a pues logro

00:46:18

a ocupar el lugar entre tus padres y tus padres, a términos muy que siempre me pelea por

00:46:25

eso porque yo a veces me vuelo a cosas técnicas, ¿no?

00:46:30

Es decir, que no se entiende que esto es muy técnico, que no se

00:46:35

entiende que le da la vuelta a esto, que no se quiere que yo a mí me

00:46:39

es de conectado. ¿Qué dice el riqueza?

00:46:45

Que le también me pasas. Mi cuestión es que muchas veces

00:46:48

el lleque de las cosas que se entina, porque ahora vamos a un

00:46:52

los informáticos que se estén en de ahí, y no es una buena circunstancia.

00:46:57

Entonces hay que transmitir desde la emoción. Entonces cómo atraemos

00:47:02

a un cliente y sin perseguirlo desde esa emoción, vale? Vamos a tener

00:47:07

hacer contenidos y lo que acaba de escabarles por esta boquita, vamos a tener

00:47:13

contenido que active con ciencia, vale? Tienes un bugje convencer a nadie, yo no

00:47:19

no quiero comenzar con yo les comparto los incublóquios, no

00:47:22

que no encomencer a nadie de que nada, simplemente sabes que las

00:47:25

personas de más que les son esos incublóquios, a los sobotores

00:47:28

que tienen pues si no me deguero compartir, pues no usamos

00:47:31

sobotores que tenemos que tener más que sentir, si tengo

00:47:33

con algunos geniales, pero simplemente no busco convencerte

00:47:37

que yo tengo la verdad absoluta ni de que yo se más que tú

00:47:40

ni nada, de expongo algo, ¿vale?

00:47:43

Evo puede ser también a través de te, a través de que la gente

00:47:47

entre y empieza a ganar confianza en ti en ese valor que tú tienes, pero que se va a

00:47:55

ver que tú tienes porque tú sabes transmitirlo. Muchos veces no sólo nos quedamos en nuestro

00:47:58

mes, nuestro mensaje, es porque no nos hagamos transmitir. Y una de las cosas que yo me veo que bueno,

00:48:05

es estamos trabajando en el riquillo, ¿no? Aquí y entonces a veces tengo que hacer un video, entonces

00:48:12

es curioso, supongo que yo estoy con usted y estoy muy cercada en esto y hablando con el grupo,

00:48:16

bueno, entonces súper relajada y estoy hablando y lo que se me ocurre que se lo digo, pero nada más basta

00:48:23

que yo me pongo un rató que tengo un minuto porque grabaron un vídeo de un minuto, Dios mío,

00:48:30

y no me quedó un blanco, no sé qué decir, no sé qué, no, es una cosa fatal, entonces bueno,

00:48:35

la cosa que tengo es que ahora hablo y me imagino que estamos ustedes allí y que le estoy hablando

00:48:39

dos ustedes o que le estoy hablando de ese cliente 20 de aquí, entonces lo que pienso antes de hacer

00:48:46

si no me en el centro y digo vale, cómo puedo darle ayudar a transformar la conciencia de esta

00:48:53

persona 20 de aquí, que está adelante, mi querido ser esta persona entonces hasta y se persona es

00:48:58

comprometida que puede hacer, entonces esto tiene que, tú tienes que crear tu propio sistema mal, es

00:49:06

con un nombre, con un método que tú tengas, que tengas una etapa y una manera de transmitirlo,

00:49:14

pero de una manera bonita, de una manera que sea realmente emocionada.

00:49:20

Y que es, por ejemplo, expandir la prosperidad es como mucho para nosotros.

00:49:31

entonces, ¿qué es lo que yo quiero?

00:49:35

¿Qué no sea para todos?

00:49:38

Mi mensaje es transmitido a unos pocos afortunados.

00:49:44

Y esa es la sensación que yo tengo que dar.

00:49:46

¿Qué es para unos pocos afortunados?

00:49:48

Que no es un mensaje colectivo, que no es que vean mis historias,

00:49:53

vean mi web, vean lo que hago.

00:49:55

No haya un mensaje que diga, no haya un mensaje claro

00:49:58

de que es o aquí en se está dirigiendo esta persona me está hablando a mí. Entonces yo quiero

00:50:06

usted eso de en cuenta de cuántas veces ustedes se ponen en público cuando es que el

00:50:10

ente, cuando hacen ese contacto con un cliente, cuando contactan con un WhatsApp. Cuantas cosas hemos

00:50:16

seguido haciendo diariamente de las actividades de áreas que había quedado, ha seguido contactando

00:50:22

gente no ha seguido contactando a la gente. ¿Qué tengo que hacer? Para nos

00:50:29

lo seguir que vamos a hacer, cada día, una acción de expansión. Y esto lo apunto

00:50:40

que nos lo dejaré en el grupo de telegram. Una acción y esto es para

00:50:45

linearme constantemente con ese mensaje. Una acción de expansión, ¿qué es

00:50:53

esta acción de expansión, una acción de expansión puede ser un contenido de redes sociales,

00:50:58

contacto por ruaza, contacto de llamar a cualquier persona, alguna entrevista algo,

00:51:06

esa es una acción de expansión. Yo a través de ello, me estoy expandiendo. Luego hay una acción de entrega.

00:51:14

¿Vale? Una acción de entrega que es, bueno, hago seguimiento alguna persona que contacta

00:51:19

antes. Este seguimiento no es decir, a mira, es por fin más comprograma, va a comprograma mis

00:51:25

sesiones, no. Este seguimiento es, ustedes ya ha hablado con esa persona. Yo ustedes saben

00:51:30

cuáles son los problemas de esa persona. Entonces por ejemplo, yo ahora entreviste a una chica,

00:51:35

una chica que es médico y me ha comprado un servicio, tal que se yo, pues simplemente, entonces para esa

00:51:39

chica, pensé, diga, mira, lo va a ser un contenido de este como una estructura de cómo dar

00:51:46

sesiones de se me lo invento, ¿no?

00:51:49

Como crear sesiones estructuradas con una metodología,

00:51:54

como médico fíjense, tomando en cuenta la mente,

00:51:57

emoción, tal que se yo no sé qué, y se lo voy a pasar.

00:52:00

Entonces, fíjense, yo no estoy vendiendo el programa,

00:52:03

yo simplemente le estoy aportando a algo que yo sé que le

00:52:05

va a servir a ella, nos damos cuenta.

00:52:09

Entonces, no es que cuando a mí me rechina mucho con ustedes me

00:52:12

dicen, no, yo voy a dejar el otra persona tranquila y donde está

00:52:17

tú que pase a servir, tú sabes lo que quieres a esa persona. Entonces, ¿qué puedo hacer yo hoy

00:52:23

aportarle a esta persona? Miren, señores. Esto es para mí la llave. Si hay un código secarito

00:52:30

de la abundancia es pensar a qué persona puedo servir hoy y servirle. Esto abre las puertas

00:52:36

en mil maneras. Entonces, si ustedes saben cuál es el punto de dolor. Y ustedes saben lo que

00:52:42

le pasan a esa persona. No le van a tocar la puerta para, a mira, estas mis sesiones voy a estar

00:52:46

no me expandir, no, ustedes van a tocar la puerta para ayudar realmente en una área que esa persona necesita algo.

00:52:53

A ver, un audio, oye, mira, pensado en ti, he pensado que bueno, que tomamos una respiración profunda, es que se me va a dudar, eso no me va a tardar nada, eso es un momentito,

00:53:01

eso es una acción de entrega o para el grupo, el grupo yo ves, es que los grupos son los grillos y yo lo veo lo que haya dito a ver, a ver quién aporta aquí,

00:53:13

que tenéis que hacer esta meditación y pensaban si te

00:53:19

se me ocurrió que esto te podía ayudar en tal problema que

00:53:22

tiene oye ustedes no le gustaría que se le aconeso como usted

00:53:24

y porque entonces voy a guardar que a los demás no lo querían,

00:53:28

sea más y su cliente 20x entonces ese una acción de expansión,

00:53:35

una acción de entrega y luego una acción interna,

00:53:39

que perforilmente quiero que llevan las emociones interna qué aprendí

00:53:42

hoy porque cada día ustedes están aprendiendo cosas y no se llevan lo que han aprendido,

00:53:48

se llevar como un diario es diferente cuando nosotros estamos acostumbrados a darnos caña,

00:53:53

nosotros tenemos que acostumbrarnos a eso, cómo nos desocumbramos de eso, viendo cuáles son

00:54:01

mis aprendizas del día, a que aprendí yo nuevo hoy, que aprendí yo tal cosa, que pasó con mí

00:54:07

que que en transformación personal vivir de que me di cuenta de que hay inside de que

00:54:17

sin sayar que me va a seguir suelo de te digo que que darme cuenta de tenido que un billito se

00:54:24

me enseñó por allí que aprendí hoy no finaliza el su día porque porque entonces yo llevo dando

00:54:29

mecánia desde la mañana finaliza el día terminando mecánia me siento super frustrado super

00:54:35

y el día siguiente me ha preguntado que porque me levanto con bajar la ría o porque dormi más.

00:54:43

Por toda la carne que me da durante todo el día, pero si yo todos los días me hago el compromiso

00:54:47

de estas acciones de expansión, de entrega y de acción interna. Que digo, ¿qué aprendí yo?

00:54:54

Oye, mira yo, aprendí esto, aprendí aquello. No, pero entonces tendemos a hacer esto.

00:54:58

Tengo una lista de objetivos, no hice esto, no hice aquello, no hice lo que hiciste.

00:55:01

Que desastre que eres tu cada día, estas peor, esta cataca y así no lo acostamos.

00:55:06

no vamos a costar, eso hacemos casi todos, entonces ¿qué ustedes están haciendo? Así no

00:55:13

pequeñas corrupciones en su vida para que para poder inspirar también a otro, para desarrollar

00:55:19

esa capacidad de liderazgo, esa capacidad de liderazgo se hacen con esos tres hábitos. Una

00:55:24

acción de expansión, cierto, una acción de entrega o de servicio y esta acción personal,

00:55:35

Sí, claro, así desarrollamos nuestra capacidad de liderazgo. Así nos vamos

00:55:43

entendiendo y recuperamos nuestra energía. A ver chicos, comentarios que nos llevamos

00:55:49

el día de hoy, que no no quiero quitar más tiempo, ya tengo 21 y 6, que nos llevamos

00:55:53

el día de hoy. Gracias, gracias, gracias, corazón, por estar, gracias, carne, me encanta

00:55:57

Bertha Krizi, el día que también estés bien, gustado que se es contento, cártan en lúrdéz

00:56:01

y y y sabe la verdad que nos llevamos hóchicas y que no llevamos algo.

00:56:13

Siempre nos llevamos algo.

00:56:14

Luz bueno, yo me llevo personalmente entusiasmo a pesar de las circunstancias que estoy

00:56:19

viviendo, es salir a flote y entusiasmo de escucharte, escuchar a mis compañeros de las experiencias

00:56:28

y lo que más me llevo hoy es esa claridad de hablar con emoción desde la parte de lo que ofrezco,

00:56:37

de lo que entrego y no en forma comercial, digamos, eso es lo que más me llevo. Gracias.

00:56:44

Exactamente, la gente quiere contacto con personas. Exacto. Gracias, gracias por eso.

00:56:55

Pues yo me llevo mis tres acciones para que no diariamente no hacerlo debe si en cuanto.

00:57:01

Ah, qué bueno, qué bueno, qué bueno, exactamente.

00:57:04

Sí, miren, en cuando nosotros trabajamos por nuestra cuenta, tenemos una empresa y un negocio

00:57:11

con alma. Esos tres pilares no se me pueden olvidar diariamente, todos los días y una y otra y otra

00:57:18

y otra y otra vez. La hora de la marmoté con eso, pero al final si estoy haciendo lo que me gusta,

00:57:24

no es ni tan hora de la borbota, gracias y saber, alguien más.

00:57:29

Yo igual, bueno, si, Ría Dalen.

00:57:33

La claridad de estos tres pilares que no sé, yo uno sobre todo el cerque más,

00:57:38

pero me queda muy claro, me llevo eso, es mucha gratitud.

00:57:43

Niñal, gracias. ¿Está teniendo?

00:57:47

Bueno, yo me llevo a no darme tanta caña, porque yo me doy caña.

00:57:50

Pero de caña y me pasa lo que tú dices, ¿saben qué?

00:57:53

cansada y al otro día es así como que me siento en algunos momentos como está

00:57:58

abrigada de todas las cosas, ¿no? Pero con esto que tú nos has dicho y hacer estas acciones, me

00:58:07

llevo estas acciones para incorporarlas en mi día a día y ser más amable conmigo misma y

00:58:13

dejar que las cosas fluyan.

00:58:15

miren, este cuando nosotros nos damos caña, estamos viviendo en las casas, estamos

00:58:26

yendo contra ese diamante y ese Dios interno que tenemos todos. Y entonces claro, como

00:58:33

vamos a hacer bien, si estamos nosotros mismos, entonces lo bonito es, por eso es hacer esta

00:58:40

acción y una de las acciones es que aprendí hoy, veía que sí hice y me felicito por eso que sí hice,

00:58:49

porque eso me va a ayudar a tener energía, la gente me pregunta cómo vas a tener energía siempre,

00:58:55

y una de las la verdad creo yo que principalmente es, que les digo pues mira todos los días, todos los días,

00:59:03

estoy contenta, bueno yo, ¿cuánto andemén? estoy aprendiendo cosas, entonces, constantemente todos los

00:59:08

me levanto, me estoy más entusiasmada de cosa y si quisiera vivir hasta los 100 años por todas las

00:59:13

cosas que quiero aprender, entonces eso me entusiasme y eso, eso les mantiene joven, eso

00:59:18

les mantiene buena energía, les mantiene y sobre todo no solamente lo que quiero aprender,

00:59:23

no es sino lo que he aprendido y lo que sigue hecho, no lo que no he hecho, lo que no he hecho,

00:59:28

bueno ya mañana hace otro día, pero lo que he hecho, el que es, felicitar, ¿tenía? Gracias,

00:59:38

hablarle al cliente ideal específicamente y bueno las tres acciones que ya comentaron

00:59:44

los compañeras. Ah, y que bueno tenerte por aquí me encanta, Carmen, que gustazo por

00:59:50

escuchar otra vez y que este es aquí de verdad que es un gustazo y pues bueno, poquito

00:59:57

poco, con mucho ánimo, con mucha es fortaleza y ahora sí todo de corazón, el corazón,

01:00:03

todos hemos estado atentos a ti. Gracias, gracias.

01:00:07

Un abrazo y menso. Vale, alguien más mira,

01:00:10

todo esto compañero te abraza igual. Alguien más.

01:00:15

Yo me llevo refuerzo.

01:00:17

Me refuerzo.

01:00:18

Como lo dicho Catherine.

01:00:19

Y como lo dices tú, déjate de arte, de arte, de arte, de arte, de arte.

01:00:23

Yo me he felicitado por mis logros.

01:00:25

Yo estoy contento con lo que he hecho.

01:00:27

Siempre me sale algo ahí, pero esto lo existe más.

01:00:30

Pero bueno, aprendí de eso y ya no lo vuelve de deja.

01:00:34

Pero lo que hace a prelección ejemplo de un tal Gustavo por ahí en el curso con una caricatura que lo puse propósito, ¿no?

01:00:44

Este que abra a grabar su niño, la abraza y lo estruja y se reconcilia con él.

01:00:49

Es simplemente eso.

01:00:51

Es el niño no puede estar con ese padre regañando el rato que ha pesado.

01:00:55

A braza es el niño interno.

01:00:57

Sí, y de las tres pilares también y lo del cliente y mi cliente también me parece maravilloso.

01:01:03

y de hecho lo que lo escuchaba es decir, ahora le estás hablando de tu cliente,

01:01:09

Gustavo. Sí. Todo el tiempo cuando estemos hablando y digamos algo,

01:01:14

hablemos a ese cliente. Sí. No, no, no decir yo te vengo, sino yo te doy,

01:01:24

yo como lo escribí, yo te guio aquí orden tu vida y tu regaciones y tu casa para que

01:01:30

entra en la energía y fluya a través de ella y esa que es el mal partido de todo eso,

01:01:34

que usted ayuda. Yo no te voy a vender una sesión de fensuit porque ponga aquí esta

01:01:39

muy aquí y ponga en muda esto para llamar esto. Yo no te he vendo una sesión de fensuita,

01:01:43

yo te he vendo, te ayudo a que ordenes tu vida, por ejemplo. Exactamente. Y eso me llena

01:01:51

más y como es, eso fue una de las cosas que me hicieron click en este programa de expandir,

01:01:56

que yo claro como tú dices, si lo me dice que esto es para mí allá o en sí

01:02:01

y con la importe, cuando empezaste a hablar de vender, de vender, de ver, de ver,

01:02:05

pero yo no sé, pero no lo sé, pero para eso creo que me tengo el lugar equivocado,

01:02:10

pero algo, el medía clic de que coña, yo toda la vida trabajé en servicio de

01:02:15

cliente y yo me encantaba tender a cliente que el cliente se fuera satisfecho,

01:02:19

esto es lo que, eso es lo que yo soy, yo soy bueno para eso,

01:02:26

entonces, entonces, dale, dale que eso es lo que para eso te busco los

01:02:31

vale, genial, alguien más que se lleva gracias Gustavo, alguien más pues nada

01:02:46

si más nadie más habla, Silvia tuvo las de sí también, vale, pues nada, muchísimas gracias

01:02:51

de corazón por estar aquí, este le dije enrique que viniera para que me dijera qué

01:02:56

cosas más que se me acababa algo que pudiera ayudar a los ustedes que me

01:03:00

enijera y pues este muchísimas gracias a todo por estar en no sé, riqueza y eres algo que decir

01:03:10

y bueno, es que me creo que sí que lo sea, es que hayan votado,

01:03:21

bueno, y contarles que hay saber, le ha tenido dos mentorizados, justo ahí está también con uno,

01:03:26

así que bueno, nada y estamos poquito a poquito dando a pasito y bueno, espero que después del

01:03:31

domingo, pues simplemente esas personas que traigan se terminan de

01:03:36

de trabajar, de esto me voy a dar con la sesión, les diré algunas

01:03:44

pautas, ustedes se les escribiré por grupo de telegram que voy a

01:03:47

decir en la sesión para que se les convierta este la venta.

01:03:51

Y ellos van a transformar la vida y que esa persona puede expandir su

01:03:54

prosperidad y usted también la suy. Una obra son muy grandes gracias

01:03:58

por estar y pues nos vemos en la siguiente mesito, gracias

01:04:00

Gracias.

01:04:04

Muchas gracias.

01:04:05

¡Hasta la próxima!

01:04:06

¡Hasta la próxima!