

Transcripción

¿Qué es la red de prosperidad?

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

00:00:00

Ahora aquí fue. Oye los miercoles no hago yo ni nada y entonces tengo cara de muerta. Hoy

00:00:13

la mañana lo voy a recordar aquí pero he tenido mil cosas que ya sé. Bueno vamos a iniciar

00:00:20

de la siguiente manera. Vale. Voy a describirle en general cómo será el inicio para estas personas

00:00:31

es que bien, vale, porque claro ustedes quiero que dejar claro que el programa para ustedes es

00:00:37

diferente que para ellos, el programa para ustedes, ese programa pro, el programa que normalmente va a

00:00:43

costar para el público, que son terapeutas ojo, porque hay dos programas de expandir la profería,

00:00:50

uno que es para terapeutas, que es el que ustedes hacen, que son 597 euros, el precio del público, y uno

00:00:58

que cuesta doscientos no manquillantes que es el público general, entonces en su curso todavía

00:01:05

hay algo que no tiene y que se lo dejaba de dar largas y que lo tendrá, que es algo que ellos

00:01:12

van a tener desde el inicio, porque ustedes no han tenido y porque ustedes no van a tener ahora y ellos

00:01:19

no van a tener desde el inicio, por la siguiente razón, porque ustedes, de alguna manera, este

00:01:24

se muy poquitos, exacto creo que norma y sin embargo norma tiene un trabajo virtual

00:01:28

bien interesante. Todo es general, usted se ha trabajado ya mucho, son de alguna manera

00:01:35

terapeutas de un área o en otra, ¿vale? Entonces como son terapeutas de un área y en otra,

00:01:40

no hubo necesidad de empezar, ustedes no tenían creencias a nivel personal, a nivel profundo, a nivel

00:01:47

que hayas, o sea, es decir, quizás creencia porque ya se lo han trabajado, tienen creencias

00:01:52

y bueno, tú creencias en aceptar diferentes partes de ustedes, que solo lo veremos en una sesión

00:02:01

de diferentes estados de consciencia, donde desde el punto de vista sistémico me queda

00:02:07

bloqueado y sigo bloqueado allí y aquí lo van a poder salir, pero solo veremos en su momento,

00:02:12

todo lo mejor si me da tiempo lo vamos hoy si no pues simplemente seguiremos entonces

00:02:18

¿Qué es lo que quiero que sepan desde el inicio? No soy yo me voy a tener desde el inicio

00:02:23

todas esas personas que entra van a tener desde el inicio todo el acompañamiento del coge

00:02:27

virtual ¿Qué es lo primero que logramos? ¿Male? ¿Qué es lo primero que se hace? Lo primero

00:02:33

que se va a hacer con con estas personas en ese expandir general no en el detrabajo

00:02:37

porque en el de Terapeuta tienen que romper su mente y transformar su mente para saber que pueden vivir de sus servicios, que pueden

00:02:50

cobrar un poco más, saben esas creencias que todos ustedes tenían, que pueden estén mostrarse, que pueden romper que si no merecen y todo lo demás,

00:02:57

de por eso estaba dirigido a esa área hacia ustedes. En ellos, que es un público general que no todos van a serte a la peuta, porque la

00:03:04

la protesta mejor que entre por el de 1597 que le va a sacar mucho más provecho.

00:03:09

Entonces para el público general va a haber ese dos en el 97. Entonces cómo vamos a trabajar

00:03:13

por ese público general? Como les dije anteriormente no es algo que ustedes tengan que hacer por

00:03:19

ustedes haber metido a esa persona no es ese su trabajo. El programa está totalmente diseñado

00:03:25

para que ellos puedan irrogrando su objetivo directamente este con el trabajo que se va a hacer.

00:03:32

entonces, ¿cómo empezamos con ellos? Lo primero que vamos a trabajar con ellos y lo

00:03:36

va a trabajar directamente en la primera semana, miren, estaba justamente ahorita sacando

00:03:41

la línea de la línea de la primera semana y es volvuelo, ¿vale? En la primera semana

00:03:48

cuál es lo primero que va a hacer? Solo en la primera semana, imagínense esto, ¿vale? Vamos

00:03:53

a diagnosticar su situación actual, eso ha estado financiero, es decir, que cuando tiene

00:04:00

o rados a persona, este cuánto está ganando, que problema tiene y por supuesto como la

00:04:07

se sentiré. Entonces se podrán imaginar el bajón que da bueno yo gano mil euros mensuales,

00:04:14

no me da para vivir, este cuándo tienes ahorrado tengo ser honrado, en que está gastando,

00:04:18

todo ese tipo de cosas. Eso es el máscena. Quiero explicar un poquito el proceso para

00:04:23

que ustedes lo entienden, eso sea el máscena. Obviamente, si nosotros tienen que explicar a ellos,

00:04:27

lo van a encontrar dentro de programas. Entonces, se alvancen y eso, al final, cuando esta persona,

00:04:34

este más adelante hablando, interactuando acerca de su vida, tal que soy yo, hoy me da recuerda

00:04:40

que he gastado mucho en salidas. Cuéntame cómo man esas salidas, ¿no? Como para que un recordatorio

00:04:46

constante de desde el principio de cómo esta situación financiera y qué cosas tienen que ir mejorando,

00:04:52

si le crea el programa directamente para que esta persona todos personalizaba.

00:04:57

Vale, no es como ustedes que ustedes, por ejemplo, teníamos una interacción

00:05:00

con Lucía y esa interacción con Lucía se tiraba al vacío. Vale, yo no tenía

00:05:04

información de nada de eso porque esta información se tiraba al vacío. Ahora,

00:05:08

me voy a contar con Lucía para ustedes también que es el que ellos también van a tener

00:05:13

donde va a darle caña de todo un proceso personal. Entonces, lo primero que

00:05:19

lo planteamos eso, cuál es su situación financiera que está pasando, que no está pasando como

00:05:23

le hace sentir luego. Para quitarles el bajón, vamos un poquito otra vez arriba, cuál es el siguiente

00:05:29

punto. Y esto se lo estudiando en una manera viéndose, porque esto también no puede utilizar luego

00:05:36

si ustedes están trabajando cliente profesional en la realidad, pero es por la realidad que funciona muy

00:05:41

bien, ¿vale? Entonces por ahí algunos ayer estuve entrevistando con alguien de aquí del grupo y

00:05:48

y me dice, bueno, el mejor yo no vendan ningún problema, pero estoy copiando todo lo que

00:05:52

tú estás haciendo para mi propio grupo yo, es valido también, la idea es que esto

00:05:58

puede llegar a muchas personas, ¿vale? Entonces, ¿qué sucede? que una vez que se plantea

00:06:04

cuál es su situación económica, luego cuál es su dones, cuál es su talento, cuáles

00:06:08

son las cosas que se tiene ahora, cuáles son sus habilidades. Entonces la aplicación le va

00:06:12

a recordar, ¿vale? ¿Qué habilidades descubríos hoy en ti? Vamos a hacer un reto, pregunta

00:06:18

de la expresora que conoce, que habilidades que tuvo a los mejores conocidos, si tienen valentos,

00:06:23

esas habilidades, pánseas, mascielas y habilidades para el momento de bajón,

00:06:27

acabamos a sacar esta cosa de las habilidades. Luego de su situación financiera,

00:06:33

sus habilidades, sus recursos o sus talentos, luego su proyecto, su propósito a cinco años.

00:06:39

¿Por qué sacamos esto y por qué es importante?

00:06:43

Primero, porque lo hacemos a cinco años y no lo hacemos en un programa duras 12 semanas,

00:06:46

porque no lo hacemos a 12 semanas, no. Lo hacemos a cinco años por la siguiente razón.

00:06:51

Yo les he dicho que nosotros tenemos lo que se llama Cegos Fomitivos, que nos conaverte

00:06:55

el principio Cegos Fomitivos desde el primer Cegos Fomitivos.

00:07:00

¿Qué sucede de que por esos Cegos Fomitivos nosotros a un año tendemos a exagerar lo que podemos lograr?

00:07:06

Por eso que a fin al de año todos nos han dimos frustrado porque nos damos cuenta

00:07:09

que no hemos logrado ni limitas de lo que no habíamos propuesto. El cerebro por césgo,

00:07:15

simplemente lo que hace es el primer año agarrando y creo que puedo conseguir lo tono. Pero cinco años,

00:07:21

no. A cinco años nos quedamos corto, ¿vale? El consejo es cognitivo. Entonces nos quedamos corto,

00:07:27

entonces más bien, somos modestos en el que podemos lograr cinco años, entonces la idea es eso,

00:07:31

que esa persona sepa, cuál es su gran sueño, a cinco años, como se imagine, que visualices

00:07:36

seis de hace cinco años para luego irse lo definiendo objetivos más pequeños hasta que lleguen a las de dos semanas,

00:07:42

porque al principio si lo preguntamos, ¿cuáles son objetivos en sus dos semanas la persona no va a saber?

00:07:47

Porque primero, ¿cómo va a hacer cuáles objetivos y no saben cuáles sumenta a largo plazo? No, si no lo tiene claro.

00:07:53

Entonces, si yo lo he preguntado a ustedes, ¿cuáles tú metas a lo bueno, pues si viví de lo que quiero hacer, pero eso es muy genérico,

00:07:59

con objetivos de interés muy claro y muy definidos.

00:08:01

Entonces, al principio, para que se invece familiarizar,

00:08:04

vamos a hacer que se imagine esos cinco años, ¿vale?

00:08:08

Y luego, el mismo sistema le va a ayudar a ir

00:08:11

redefiniendo esos objetivos poquito a poco

00:08:13

en pacientes más pequeños hasta que llegue a dos o semanas

00:08:15

que sea lo que pueda lograr.

00:08:17

Pero que sea tangible.

00:08:18

Por eso, necesitamos que la persona no lo escriba,

00:08:21

por eso necesitamos llevar, porque se le va a hacer.

00:08:23

Esa persona no me tiene un línea del tiempo,

00:08:24

que usted va a tener acceso de sus mentorizados,

00:08:27

de esa línea del tiempo, que logra la primera semana, que logra la segunda, que logra la tercera,

00:08:33

porque solamente de esa manera podemos comprobar que el sistema funciona, ¿vale?

00:08:38

Que realmente va funcionando y nosotros mi finalidad ni la finalidad ustedes va a hacer nunca

00:08:44

en las personas, sino que realmente vayan agurando y diseñar y ir mejorando.

00:08:48

Si por ejemplo nos damos cuenta de que mira, estos efectivos están muy largo, pues vamos a ponerlo más corto

00:08:53

como podemos hacer para que lo logra más rápido, ¿no? Entonces,

00:08:56

y costan de vender mejorándolo para que realmente esa persona logres objetivo y realmente me han

00:09:01

resultado en su vida. Entonces, luego que se definan esos objetivos en a cinco años y hemos trabajado

00:09:07

no lo que quiere, ya hemos empezado como un mapa de ya lo que primero que hacemos es definir

00:09:14

este mapa donde estoy, con qué cuento con donde estoy y luego hacia dónde quiero ir, vale,

00:09:21

y yo tengo el mapa, mi ruta, vale, eso después sí la dividiendo en parte más pequeña.

00:09:25

Ahora, en la primera semana también, empezamos a trabajar, vale, y empezamos a tragar

00:09:30

la creencia alimentante.

00:09:32

Situaciones reales, eso va a ser como la sensación de conocía ya directamente,

00:09:36

situaciones reales, donde este va a hablar, hacer que a su propiedad, donde les va a proponar

00:09:42

ejercicio, le va a proponar diferentes cosas y lucía que es lo que va a ir haciendo.

00:09:48

sin decirles directamente, esta es una creencia limitante.

00:09:53

Muchas veces lo va a decir, ¿no? Pero es como que lo va guardando almacenando y ayudándole a

00:09:59

desafiar esas creencias limitantes para que esta persona vaya a tomar conciencia de esto.

00:10:04

Y luego allí también vamos a trabajar algo en la primera semana y también gocejo cognitivo.

00:10:11

Lo voy a hacer con que el exceso limitante y se gojó cognitivo, que va a ser la primera semana.

00:10:15

porque desde mi punto de vista es lo que más nos bloquea a la hora de nuestra

00:10:20

propiedad, nuestro éxito y eso sé, no quiere decir que solamente se va a

00:10:24

trabajar la primera semana y luego no se va a trabajar, no se le va a seguir dando caña,

00:10:28

porque le va a seguir interactuando, recuerden que en este caso para ellos lucia

00:10:31

tiene memoria y entonces si lucia se dio cuenta de que tengo un ceggo

00:10:35

omitivo y luego cada cierto periodo de tiempo va a proponerle otra situación,

00:10:41

a ver si se nota de ese salgo con mis tibos y este otra vez para reforzarse lo

00:10:46

y otra vez aprendiendo el otro ejercicio a ver si se nota esa creencia limitando

00:10:51

eso lo pueden medir lucia internamente porque emplea un sistema para poder

00:10:55

llevarlo un sistema bastante complejo que nos ha dado dolor si usted acaba de sal

00:10:59

pero bueno ya está listo y luego también esa primera semana vamos a hablar para

00:11:05

mí es muy importante yo siempre lo utilizo mucho el ciclo contacto retirado

00:11:08

el ciclo de la experiencia de Guestral. Entonces, yo que quiero en la vida de estas personas,

00:11:13

quiero que la vida de estas personas su experiencia,

00:11:16

talmente esa persona pueda completar ciclos.

00:11:20

Porque si nosotros a lo largo del día vamos a interrumpiendo nuestro ciclo,

00:11:28

contacto retirado, nuestro ciclo de la experiencia en diferentes etapas,

00:11:32

creamos lo que se llama en Gestalt Neurosis.

00:11:35

¿Vale? Y entonces no me interesa.

00:11:38

Nosotros en los humanos serán muy neuróticos porque al final

00:11:41

vivimos inconscientemente, entonces no nos damos cuenta de las

00:11:45

sensaciones, no nos damos cuenta de que nos está pasando algo y seguimos con todo, seguimos con todo y al final del

00:11:51

día estamos molidos, no tenemos energía y no hacemos por qué, entonces el ciclo de la

00:11:56

experiencia, pues simplemente lo sí, lo va a llevar no a través de situaciones para que

00:11:59

esta persona toma conciencia y vaya cerrando todos los siglos durante todo el día.

00:12:05

Esa simplemente es la primera semana, vale. Lo que va a trabajar esa persona en toda la primera semana.

00:12:13

Les cuento un poquito que van a trabajar en la segunda semana, en la segunda semana.

00:12:20

Las dos primeras semanas son de mentalidad, potencia, repotencia.

00:12:24

luego que ya les dije que es diferente del de ustedes y luego la segunda semana vamos a trabajar con el guión de vida como es el

00:12:32

esqueleto que tenemos todos para que esa persona pueda despertar todo su potencial de arriqueza, entonces ya llevamos a hablar acerca de la

00:12:41

arriqueza como afectado a seguir un de vida y todo lo demás, luego eso es en la primera en las dos primeras semanas donde hay una estructura también a yo ya sanguillo

00:12:51

como muy taca taca taca taca, no tengo como maneras de lograr las cosas.

00:12:55

Entonces, eso como va a ser repotenciado, esto es como yo haría, fíjense lo que

00:13:02

es un ejercicio. Es como yo haría un servicio de mentoría para que una persona lograra

00:13:13

X cost por eso les digo que el trabajo ustedes va a ser poco de compración con lo que hay

00:13:18

dentro del programa. Vale, porque este es un encargado de que cada en cada

00:13:23

etapa vaya logrando cada uno en los objetivos. El diseñado de tal manera de que

00:13:27

sea así es como que si yo directamente se lo estuviera haciendo a ellos, vale y es como yo lo haría.

00:13:33

Entonces por eso tengo como sistemas bien definidos y eso sistema definido lo que

00:13:39

hemos hecho es ponerse a la velocidad para que el velocidad se los vaya a llevarlo paula

00:13:43

tiene a mí. Pón, muy personalizado, que son généricos, no es que el TLS se lo va a hacer

00:13:49

a mí igual que el otro no, totalmente personalizado porque cada quien tiene diferentes creencias,

00:13:56

cada persona tiene diferentes ejes, que es muy personalizado, que es decir que una persona

00:14:01

que repensa, como yo sabía, lo de repensa con viviana, las personas va a ser completamente

00:14:06

diferente de lo que van a trabajar. Entonces cada uno va a trabajar en ese trabajo,

00:14:14

cuál sería el servicio mentor que tiene el servicio MIX o vale un servicio que tiene directamente

00:14:20

dentro de la aplicación y el servicio que tiene como momento. El servicio como mentor

00:14:25

es simplemente el siguiente. Al final van a tener inventorías conmigo, todos los grupos van

00:14:29

tener inventorías conmigo, donde vamos a hacer todo uno a veces al mes, donde van a ser

00:14:36

va a dar un tema donde ocasionalmente también imita la alguna persona para que les presente

00:14:41

algo, todo eso.

00:14:42

Vale.

00:14:44

Entonces, ¿qué va a tener ustedes esas mentorías?

00:14:47

Vamos a suponer.

00:14:47

Yo de repente le vendo el servicio a dos personas, ¿vale?

00:14:51

Y por esas dos personas, vale, pues yo me puedo reunir con uno o con dos las mentorías.

00:14:57

¿Y qué es lo que yo voy a hacer en esas mentorías?

00:14:59

Vale, yo lo que quiero en esas mentorías, a ver, ¿cuáles son objetivos que definió

00:15:03

eso persona ya yo lo sé porque yo los voy a tener como mentor cuáles son

00:15:06

objetivos de la persona, entonces ya yo lo tengo, vale, bueno, engo a este

00:15:11

objetivo que te sacostando a la lucha de cuesta y personas que de repente

00:15:16

les cuesta un poquito más, entonces que miedo, que en seguridad les surge, que no

00:15:20

les surge, vale, de esto no, no pueden plantearlo a nivel grupal y nosotros también

00:15:25

vamos a seguir reuniando, vamos a tener la reunión con ellos, para capacitación

00:15:31

completo y además de esto, la capacidad de nosotros para ver qué cosa nos hace falta para ir mejorando,

00:15:37

parte de eso, lo que yo vea que el grupo vaya trayendo, lo que vea que hay que trabajar, pues

00:15:43

simplemente lo trabajamos como compartimos, como mejorar nuestra comunicación, por ejemplo, como

00:15:51

mostrarnos más en las redes, como hacer un funnel que no lo hemos hecho, una serie de cosas que

00:15:57

no parece interesante porque lo podemos hacer, ¿no? Entonces, su trabajo lleva a ser

00:16:02

simplemente a ver cómo estar. Nos tienen que ser una mentoría larga y nada por el estilo,

00:16:06

¿vale? Sin la mente, ¿vale? ¿Cómo está? ¿Cómo más en proceso? No es para ser terapia.

00:16:12

¿vale? Simplemente. ¿Cuál es el objetivo? ¿Vas logrando? Loogitivos hay alguna ayuda que

00:16:18

necesitas, a veces puede ser simplemente un contacto de WhatsApp, si tengo dos, todas personas,

00:16:22

pero si no me dueña un contacto de gaza, la cosa es que,

00:16:25

grupalmente, es ideal cuando tengo 10 personas y como ustedes,

00:16:29

pues tengo 10 personas y cada uno tiene su propia necesidad,

00:16:32

necesidad, entonces si puedo estar en der, la mentoría ya grupal

00:16:35

una vez al mes o una vez a la semana, una vez cada ni hace días,

00:16:39

como yo considero, porque yo quiero que estas personas

00:16:42

logren sus objetivos para que luego puedan seguir también,

00:16:45

estén extendiendo la red, vale, y yo puedo ganar en esas

00:16:48

herramientas, ellos más extendiendo la red, por supuesto,

00:16:50

estamos van a ganar ustedes, ¿no?

00:16:52

Lo que es un nivel número uno delante de ellos,

00:16:56

entonces ellos también pueden encenderlo a su red.

00:16:59

Entonces, la idea es que en cada tapa de entro de programas

00:17:03

vayan o ganando eso objetivo.

00:17:05

Y esto nos vamos a grandizar y nosotros.

00:17:08

Vale, que vayan al burriando que ustedes van a hacer,

00:17:10

los ojitos cercanos y que ustedes van a ir ganando,

00:17:13

aprendiendo a ganar influencia en este grupo de personas,

00:17:16

en esas personas que ustedes incluyen,

00:17:19

aprender a ganar influencia, aprender todavía a cómo liderar. Es mucho más sencillo empezar a

00:17:26

liderar con personas que me conocen, personas que confío, no todas las personas van a estender

00:17:32

la red, hay personas que van a venir y los van a venir por un proceso personal, por

00:17:36

fondo, y les va a resultar bien igual de un testimonio fuerte de eso. Pero ustedes han ganado

00:17:42

liderazgo, esa persona me lo que ustedes han acompañado de cerca, sin hacerle.

00:17:46

Por favor, ¿vale? Porque un servicio de mentoría es lo siguiendo, un servicio de

00:17:51

mentoría. Yo tengo ciertas habilidades, elogrado, ciertas cosas, ¿vale?

00:17:56

Entonces, ayudo en lo otro a que logre estas cosas que yo también en hora, ¿vale?

00:18:02

Eso es lo que quiero que se den cuenta. No es servicio de la peoria que te va a ayudar a

00:18:06

a sanar tu strao, más que yo que, o sistema, yo he alcanzado cierto nivel.

00:18:12

Mira yo, sé de alguna manera ya, este cual son mis credenciales y habitantes.

00:18:16

Yo sé, este que es un guión de vida y esto me ha ayudado mi, y he visto que funciona.

00:18:20

Y sé que si tú sigues este proceso, eso también te va a ayudar.

00:18:23

Mira, me he dado cuenta de que cuando recibo críticas de la gente, de que estoy perdiendo

00:18:27

en tiempo, pues simplemente esto me funciona.

00:18:30

¿Estás en lo que lo van a compartir es lo que ustedes, a ustedes, le han servido solo

00:18:34

exclusivamente eso. Cuando lo estamos haciendo labores de cobush que le puse el curso,

00:18:38

igual a diferencia entre cobush y mentor, el cobush no necesariamente el cobush y lo que tiene

00:18:43

son herramientas, ¿vale? Y él utiliza esas herramientas para que el otro logre subjetivo.

00:18:48

A lo mejor un cobush no tiene nada dinero, pero está enseñando a otro a tener herramientas para

00:18:53

lograr dinero y es viable porque él tiene las herramientas. No tiene quizás la práctica y la experiencia

00:19:00

de haber logrado pero tiene un mentor normalmente tiene la experiencia de un poquito más avanzada,

00:19:07

es un poquito más avanzada en la escalera, y ustedes constantemente son así preparando

00:19:12

conmigo, ya no contaba con tanta asiduidad como lo estamos haciendo hasta ahora que nos reunimos

00:19:18

todos tres veces por semana, sino probar originalmente lo voy a dejar aquí en 15 días, ¿vale? que

00:19:22

ustedes y yo nos reunimos cada 15 días para ver temas, necesito temas de autoridad,

00:19:28

todo lo que necesito temas de cómo manejar un grupo, necesito diferentes áreas que yo vea que

00:19:34

surgen en necesidad y ustedes también le preguntan abierta qué temas proponimos ustedes para mejorar

00:19:40

para mejorar y prepararnos nosotros y si no puedo darse lo yo pues bueno vere que persona puede hacer

00:19:45

para el ultrategorio, ¿vale? Porque la idea es que ustedes constantemente esté en un sistema donde

00:19:50

constantemente se esté empregando, ¿vale? Que tenga un nombre para aprender constante y para dar

00:19:55

mejor para ustedes para poder realmente guiar y acompañar a otras personas.

00:20:00

Y en conjunto con eso que vamos a ir haciendo, en conjunto con eso, cada quien irá diseñando

00:20:04

su programa, cada quien irá haciendo lo que tenga que hacer y desarrollándose en su área

00:20:09

porque recuerden que esto, cuál es la idea, que solo produce ingresos pasivos en necesidad

00:20:14

de que ustedes acuerdan, tengan que estar trabajando mucho en inácido, que eso le vaya generando

00:20:18

mientras las personas que estén en los terceros que ustedes metan mientras más personas

00:20:24

esto, me voy a hacer lo explicar antes de que el domingo, ¿no? Mientras más personas ustedes

00:20:28

puedan un chísimo más, este va a ganar una venta directa, una venta indirecta, es bien

00:20:34

interesante, ¿vale? Entonces la idea es que eso sea menos trabajo para usted y ustedes puedan

00:20:40

ganar suficiente con esto, ¿vale? Vamos a churros algo y la verdad que se ganan bien, sí, lo

00:20:46

hace bien. Mientras que vas a hacer, mientras estás ganando por aquí en esos ingresos

00:20:51

es pasivo que tú negocio pueda seguir creciendo.

00:20:55

Cuando tú negocios vaya creciendo, cuando podemos hacer de tu servicio,

00:21:00

un producto que sea excelente, que es lo cual es el siguiente paso

00:21:04

y que es otro nivel todavía más.

00:21:07

Entonces, dentro de este programa ya no solamente se ven de expandir,

00:21:11

sino que también se ven de un proceso de afiliación de tu proyecto.

00:21:17

donde se al tu proyecto el que se vende dentro de la red.

00:21:22

Entonces justamente eso queremos llegar, pero para eso tenemos que estar nosotros

00:21:26

super bien, bien definidos, bien alineado, un producto bien claro, un producto muy preciso,

00:21:33

un producto que se ha paso a paso, donde ya ustedes tenen experiencia del resultado,

00:21:36

que se logra con sus mentores, ahora como hago para aplicar esto a mi propio negocio.

00:21:42

todo es esa cosa que vamos aprendiendo aquí como lo aplico a mi propio negocio, como

00:21:48

puedo utilizar la inteligencia artificial, como puedo hacer mejores cosas, yo estoy

00:21:53

diseñando y diseñando herramientas y él le coloque el que yo utilizo, el petec

00:22:01

utilizo para hacer todo lo de marketing de expandir, pues simplemente se lo dejé dentro del curso,

00:22:08

también para que ustedes les utilicen si quieren promocionarlo en la área de

00:22:11

expandir, ahí simplemente porque ya ese devolviendo de mentido, el público

00:22:17

objetivo, aunque está dirigido, tiene el tono en que hablamos, tiene todo

00:22:22

mentido allí, entonces esta reponsencia de que ustedes quieren sacar una cualquier

00:22:26

cosa de expandir, no pueden hacer por allí directamente para publicarlo, para

00:22:30

compartirlos y todo. Entonces, vamos a seguirles dando estrategias de cómo

00:22:35

llegan a la realidad de que hace ahora viene una estrategia de planificar mucha estrategia,

00:22:41

para ver nuestra bajar con muchas, muchas estrategias que ustedes aprenderán también.

00:22:46

Y una de las estrategias es que tenemos que empezar a interactuar, ¿vale?

00:22:51

Empezar a interactuar como, empezar a interactuar entre nosotros, ¿vale?

00:22:55

Empezar a hablar del tema entre nosotros pero no aquí publicamente entre nosotros, ¿vale?

00:23:01

entonces ya iré, le queda de una estrategia que, que para el

00:23:06

domingo se las tendrá lista, o vale, son los siguientes pasos a seguir

00:23:10

en cuanto a estrategia para que nosotros vamos a fundir,

00:23:13

sin necesidad de matarse mucho, que le sirva para dos cosas,

00:23:16

promocionar su servicio y también por su área que espanjan,

00:23:21

que puedan compartir expandir, vale.

00:23:24

Y les dije que le iba a dar unos días,

00:23:26

que son muy calentitos ya, pero que ustedes tengan entrevistas de

00:23:29

con esas personas para que ya empiezan directamente,

00:23:31

que son personas que ya quieren que están esperando.

00:23:34

Por mí, una cosa interesante que no les he contado.

00:23:39

Yo voy a encargarme el programa directamente

00:23:42

de expandir para terapéutas, porque es mi área y es mi público.

00:23:50

Puedo venderlo y usted es también.

00:23:53

Pero el expandir general puede venderlo,

00:23:58

pero realmente quien va a encargarse la red por debajo

00:24:02

de eso general son ustedes, no yo es decir, ustedes van a ganar comisiones de eso aunque yo

00:24:07

lo mismo a los ven, ¿vale? Porque simplemente se las sin dar a los mentores que mejor

00:24:14

los mentores que vean que no tienen o lo que sea, eso lo asignará a ellos para que este

00:24:18

surreal pueda crecer, ¿vale? Porque no son realmente quiero que ustedes sientan en ese apoyo de

00:24:26

mi parte de que van a tener poder crecer su recono, o que les digo que ustedes no tengan

00:24:31

también que tener los servicios, vale, yo les daré a principio 10 litres calentitos,

00:24:38

para que simplemente se entrevisten con ellos, y vean cómo es el fido de la gente que viene

00:24:44

ya calentita, que quiere el producto para que lo puedan vender fácilmente, vale, entonces,

00:24:48

cuál es la idea, que esos 10 calentitos que ustedes les voy a dar a ustedes, que están calentitos,

00:24:53

que ya saben el programa, que quieren, que me conocen y todo, que ustedes haga la entrevista

00:25:00

la venta para que se suelta en el entrevista de venta.

00:25:02

Se suele de una entrevista de venta sin fricción,

00:25:04

que esto es una entrevista de venta sin fricción

00:25:05

porque ya me conocen.

00:25:07

Ya se conocen productos, a ver qué hizo, te lo demás.

00:25:11

Y en cómo los productos míos más caran.

00:25:13

Entonces van a ser productos muy barata,

00:25:16

entonces claro, no van a tener...

00:25:18

Entonces, lo primero que empiecen, empiecen como empiezas.

00:25:21

No solamente lo que ya ustedes están interesados,

00:25:23

sino que empiecen con personas que ya me conocen

00:25:26

y que ya no sea muy difícil vender.

00:25:28

entonces bueno por lo menos que pueden tener 10 sus primeras 10 mentorizados genial porque esos

00:25:34

mentorizados luego ellos pueden vender a otras personas también y ustedes van a de todas esas

00:25:40

condiciones, son un regalito que lo va a hacer de ese público calentito y quiero que empiecen para

00:25:45

que empiecen ya a confiar en ustedes, confiar en que pueden hacer lo interesante de esto es que van a

00:25:55

¿Cuál es la finalidad de que ustedes tengan una red?

00:25:59

¿Qué aprendan a liderar?

00:26:01

Es mucho más sencillo liderar con personas que conocemos y que ya nos conocen y están acostumbrados a nosotros.

00:26:06

Que liderar a personas que no conficción, vale, que no nos conocen de nada.

00:26:11

Ustedes han dado cuenta, cuando les dije escribieron probazados con asigno contacto, con sus clientes,

00:26:17

Sandojo en la que es sencillo es ofrecer nuestros servicios infricción, ofrecer nuestros servicios a

00:26:24

personas que ya no conocen, entonces esa es la finalidad, ¿no? Que ir creciendo en esta red y creciendo en esta red, donde ellos mismos pueden

00:26:33

hacerlo mismo que ustedes hacen, ¿vale? Porque no es una red de que llegue el último no va a ganar, ¿no? Si ellos quieren pueden hacer también su propiedad, ¿vale? Y eso es lo bonito, que no es que por

00:26:44

solo son los museos de cuatro estadios para que ellos también pueda seguir formando si puedan

00:26:50

seguir haciendo cosas, pero aún así ustedes pueden seguir teniendo influencia en ese grupo de

00:26:55

personas y eso es lo bonito de todo esto, y queremos que realmente le funcione así de toda manera

00:27:00

el domingo la veremos entonces hasta ahora hay alguna pregunta porque luego quiero que hagamos algo

00:27:14

preguntas comentarios yo el lucho si tengo una pregunta

00:27:19

a la

00:27:24

como o sea las personas que nosotros el perfil que nosotros vamos a

00:27:31

mentoría sería un perfil de no terapeuta y bueno o sea tengo como tres o cuatro

00:27:40

personal, sin mente, pero esas personas no tienen, pues a lo mejor no tienen mucho liderazgo,

00:27:48

nada, entonces, o bueno, puede ser que sí, pero no, no conozco.

00:27:53

Son terapéutas o no?

00:27:54

No, no son terapéutas, no clientes.

00:27:56

Vale, esto es, mira, yo, vale, ella va por poner, por parte porque se me va olvidando,

00:28:02

que lo has hecho apuntando, no sé si te olvidas que tu vas a decir, porque ya te voy a dejar.

00:28:05

Mira, no se lo vamos a tener, los dije, creo que una clase pasa, vamos a tener dos tipos

00:28:10

de cliente. Un cliente que le va a sacar todo el juego a programa, todo el juego, todo el

00:28:15

juego, todo el juego a nivel personal. Eso tenemos que tenerlos porcentados. Y hay otro

00:28:21

cliente que simplemente no tiene habilidades de emprendimiento. La puede desarrollar pero

00:28:26

si a largo plazo. Entonces un cliente que lo va a sacar del juego a nivel personal, que le va

00:28:31

ayudar, que va a tener ideas, que va a tener más energía, que va a tener más entusiasmo, que

00:28:35

iba a trabajar con más entusiasmo, que va a seguir en su trabajo de toda la vida trabajando

00:28:38

cuando todo el mundo se ha vuelto al mundo, pero que le va a ser debida a nivel personal,

00:28:41

le va a servir como que si hubiera contratado al mejor coge del mundo, ahí las 24 horas,

00:28:48

siete horas, siete días a la semana, eso le va a venir súper bien, porque imagínate cuando se cuesta

00:28:54

una servicionalmentoría y más se quieren orar la prosperidad para cambiar su mentalidad,

00:28:58

transformar va a transformar su vida a nivel personal, si realmente se compromete,

00:29:02

y luego va a haber otra persona que no solamente lo vas a sacar provecho a nivel personal sino que además de eso tiene habilidad de emprendimiento, habilidad de

00:29:11

emprendimiento le encanta emprender, quiere ganar dinero, no sé qué dice, oye mira aquí yo lo veo como una oportunidad entonces no solamente te he trabajado o va a nivel personal sino que lo veo como una oportunidad,

00:29:20

en el suzo dos tipos de cliente. Yo si traigo las personas no necesariamente,

00:29:26

tiene que, como les dije anteriormente, no necesariamente,

00:29:29

tienen que expandir la red. Hay personas que van a venir y nosotros los cálculos

00:29:32

que hemos hecho, que ustedes van a ver los cálculos que hizo, rey, que financiero.

00:29:36

Está muy chulo porque el pone es muy pesimista, muy sombrero negro como soy yo,

00:29:44

porque yo le dije, prodiós, no me pongas allí, que todo el mundo va a vender 10,

00:29:47

es no lo puesto que es en las personas que entres, pues simplemente venan dos, tres. Y ustedes no se

00:29:56

imaginen nada más con dos, tres ventas que realice, eso más o en la imagina yo metí cinco,

00:30:01

¿vale? Y esos cinco solamente dos se dedicaron a vender y es que es impresionante cómo crece, solamente con dos,

00:30:08

entonces yo le digo que no lo hago así, que sea como fatalista, ¿no? Que sea pensando, no prevole porque,

00:30:13

que claro si le pongo muy optimizando, entonces no quiero ver eso, si de la

00:30:17

fuelle, no se lo prendemos y resulta que sí la gente porque la veo un cambio de

00:30:21

verdad, pues simplemente quieren mucha gente más, pero me gusta más plan pesimista,

00:30:26

entonces que sea solamente dos, los que venden, que sea solamente a tres, que yo venda,

00:30:31

es una cosa así pesimista y aún así, ustedes van a ver los cálculos que es impresionante,

00:30:37

¿vale? Entonces eso es lo bonito, que van a venir personas que si van a querer

00:30:41

era expandir de personas que no, pero lo importante es que la persona que no

00:30:45

quieras expandir ella le sirva ellos, es de verdad mi deseo de corazón, le sirvo

00:30:51

profundamente que le cae, entonces tengo que tener claro que no todas las

00:30:56

personas que van a venir como aquí, aquí hay el primer grupo metimos a todos

00:31:00

personas, en 14 personas yo estoy seguro que no todos van a vender, no todos van a

00:31:08

y el que se va a vender uno, una persona que ayer tenía que conversar con esa persona,

00:31:13

uno lo va a aplicar para sí mismo y hacer todo esto mismo que yo estoy haciendo con su

00:31:19

propio grupo presencial. Y ya lo hemos hablado, ya lo tiene claro y yo, bueno, me voy por

00:31:24

satisfacción porque si a ti te sirve, te ayuda y pueda ayudar a la casa persona, pues genial,

00:31:29

yo en eso no va a ganar eso también de la ganancia en el personal de que se abre que te

00:31:34

de ti y que tú estás expandiendo igual de la prosperidad, vale, entonces eso es valent.

00:31:39

De las 14 que hay, cuánto realmente van a el fánir, puede ser cinco, puede ser cuatro,

00:31:44

puede ser tres, no lo sé, yo no tengo claro de cuando las personas pueden ser, pero las

00:31:49

que sea, pues bueno, acepto y bienvenido, las que no, es simplemente les sea de utilidad

00:31:55

para el signismo que simplemente pueda realmente ver un cambio en su propia vida, ¿vale?

00:32:01

eso es lo que realmente me interesa. Entonces eso, nosotros tenemos que tenerlos todos,

00:32:05

absolutamente todo claro. Hay personas y esto voy por aquí, los inusodiacares lo dirán,

00:32:12

cáter y mejor que yo. Y hay personas que son muy impulsivas, yo soy una libre, yo soy

00:32:19

más y bueno, y tengo un sator en casa uno, soy ascender de capricornio, entonces yo soy más

00:32:25

un poquito menos sí como aunque tengo Marta en casa uno,

00:32:29

soy menos lanzada para hacerme expectativas,

00:32:34

yo soy muy espectacular, para los signos como un Sagetario,

00:32:37

como un área que son más impulsivos,

00:32:41

y entonces pueden hacer los cuentos de la leche

00:32:44

y pueden hacer cálculos vestiales, no?

00:32:49

Vamos a tener todo tipo de personas,

00:32:51

y lo importante es nosotros es el consciente de que, bueno, mira, esto es un proyecto que es

00:32:59

voy a ver toda la orientabilidad de un año y si lo trabajo bien y no quiere decir que

00:33:04

sea mucho esfuerzo, yo no quiero que pero ustedes representen esfuerzo y creo que ustedes se hacen

00:33:09

si yo que simplemente sea un proceso de aprendizaje que ustedes van a aprender acompañado y acompañados

00:33:15

viendo directamente a otros, van a mejorar en su área terapéutica, van a mejorar en su área de

00:33:21

liderazgo, van a mejorar en su área de conexiones con los demás, vale, eso mi principal objetivo y

00:33:27

conexiones allá fuera, no en el entorno. Entonces si yo puedo, todo en toda esa área mejorar que ustedes

00:33:35

son los que empieza, que puedo mejorar en todas estas áreas, ¿cómo ustedes? Pues mira yo me voy por

00:33:40

a la defesa, aunque no todo vaya en el país.

00:33:42

Ana, sigue, por favor, lo que vas a seguir diciendo.

00:33:46

Yo quiero lo interrumpo, porque no se me olvide.

00:33:49

No, está bien.

00:33:50

Y es que va de acuerdo a esto que estás diciendo.

00:33:53

O sea, la manera de ganar es que yo tenga gente que va a brindarme res,

00:33:59

porque si no, entonces no voy a ganar.

00:34:01

Entonces el punto aquí es, si yo tengo en la mente tres personas,

00:34:06

tres mujeres, pero esto.

00:34:08

esto. Sí, sí, sí, sí. Te interrumpo otra vez. No es que tú no vayas a ganar, porque

00:34:14

solo vendas una persona que no vaya a ser red. Sí, si vas a ganar, ¿vale? Porque ganas

00:34:19

el 33% en la primera que vendas ganas el 33%. Entonces si vas a ganar en esa primera

00:34:28

venta siempre vas a ganar, ¿vale? Siempre vas a ganar dinero, dinero un efectivo a eso me refiere.

00:34:33

a quien no va a ganar más en lo que vayan a ponerlo demás pues sí seguramente no, pero de

00:34:38

repente la mujer esa que no le vende, ah no quiere venderla al otro y no quiere hacerle

00:34:42

pero te recomienda a otro porque ahí le ha servido mucho, entonces nunca pienses y eso

00:34:46

se lo dije a esa persona con la que hablamos en noche con la que habla en noche, nunca

00:34:51

pienses que no voy a ganar, el hecho de yo estar dando un servicio y a una persona que

00:34:55

le funcione muchísimo, que les vaya bien es que tú no sabes es como una cadena en favor,

00:35:01

pero tú no sabes las puertas que se daban en los que alimentaron yo misma en mi vida.

00:35:06

Muchísimas ocasiones y ahora mismo los estoy experimentando con una aluga y sale por ahí

00:35:13

que me parece impresionante. Entonces sí, siempre siempre siempre va a haber ganancia,

00:35:19

vale. Si tú vendas una persona yo voy a ganar, tú vas a ganar por esa persona y eso tiene que

00:35:23

ser consciente, pero no solamente me van a ganar ni el monetario sino que vas a ganar en el beneficio

00:35:30

que te quedé bien claro y que lo tengas bien consciente.

00:35:33

Obviamente si establezco una red genial.

00:35:38

Y lo que estaba yo pensando es en tres mujeres que tienen mucho liderazgo, la verdad,

00:35:46

pero no tienen ni coaching, ni mentoría, una es una, por ejemplo, ella tiene muchísimo empuje,

00:35:56

pero no no terminó la prepa por ejemplo y además tiene un salón de belleza y esa

00:36:02

es y yo la veo a ella que le encantaría este programa como ella podría

00:36:09

este bueno obviamente tiene que hacer el programa ver cómo cómo supera

00:36:16

ciertas cosas pero mi punto es cómo va a tener gente a ella si no tienen los

00:36:22

recursos de coaching o no tienen los recursos de si me entiendes esta parte

00:36:26

Bueno, bueno, genial, bueno, bueno, pregunta, mira, dentro del sistema

00:36:32

y lo hablé de lo que logran las personas en las primeras semanas, la

00:36:35

primera semana, segunda semana, hay una cuarta parte que ustedes son

00:36:40

este del servicio de este que lo tienen todo una serie de documentación de

00:36:45

todas las pautas del programa, ellos adicionalmente a eso allí van a

00:36:49

tener un servicio directamente también conocida que les van a enseñar

00:36:53

como se mentoriza, vale, vale, una estructura de cuál es la estructura para mentorizar.

00:36:59

Recuerden que la estructura para mentorizar, vale, es una persona que ha logrado ciertos cambios.

00:37:04

Y el cambio no lo va a producir ellos, que es lo que yo quiero, para todos ustedes,

00:37:09

les quedé claro, no tengo la responsabilidad yo de hacerle coach o de hacerle eterapia a las personas.

00:37:17

Eso no lo vamos a hacer. Si yo quiero vender una terapia en personas,

00:37:20

no se lo vengo adicional, al programa, no dentro del programa.

00:37:24

Entonces, ¿qué es lo que va a ser el servicio directamente de coach?

00:37:28

Es el que va a ser la intervención.

00:37:31

Y es que le va a decir a esta persona si tiene las capacidades,

00:37:35

porque ustedes no están siendo evaluados por lucía después,

00:37:40

lo verán a posterior y cómo se hace la evaluación lucía,

00:37:43

pero es que lucía, deje que va a decir,

00:37:44

y se lo va a abrir dentro de la aplicación,

00:37:46

¿tú puedes vender o no puedes vender?

00:37:49

si tú no estás preparado para mentorizar, porque lo si a les va a simular

00:37:54

mentorizaciones. Oye, mira, tengo tal problema, no sé que yo soy una persona que estoy en tu red,

00:37:58

tengo tal problema, este, y quiero que me ayudas a resolverlo. Si esa persona no tiene estrategias

00:38:03

para resolverlo, que ya se lo ha enseñado, directa, se la ha enseñado a entrar en programa. Si esa

00:38:07

persona no tiene estrategia para venderlo, nunca le va a autorizar la que venda. Si entiende. Sí, perfecto.

00:38:13

Sí, sí, sí. Yo voy a tener una capacitación de cómo se mentoriza.

00:38:19

Vale, vamos a tener esa capacitación dentro del programa que ustedes obviamente han tenido como una estructura,

00:38:24

pero yo ustedes, como me lo he pasado por alto, porque ya ustedes de algún y sin embargo tendríamos plaza de eso ojo.

00:38:30

Este, eh, cuál es la idea que ellos aprendan a hacer los dentro del programa, de mentorizar.

00:38:37

Y teniendo claro que es mento, un mentor, un mentor es una persona que ha logrado algo que los otros no han logrado.

00:38:43

y yo simplemente lo que hago es ayudarle a que lo puedan lograr como yo llegué aquí y muchas veces

00:38:48

convite este monio, muchas veces decir, a mí me sirvió tal cosa, o a mí la yo no sé cómo se hace esto,

00:38:54

pero yo tengo reunión aquí ese día con mi grupo de mentores tal y que sé yo y pues ahí preguntaré y

00:39:00

te ayudo a resolver esto que tengas, así es simple, eso es lo que va a hacer esta persona, pero Lucía va a

00:39:06

evaluar y Lucía es el que va a evaluar sí, Lucía automáticamente dentro del sistema de administración que

00:39:12

tienen su aplicación, les va a decir, tú puedes vender o tú no puedes vender.

00:39:16

Todavía no estás preparado, mira, te recomiendo que haga gesto, que te vea gesto,

00:39:19

que haga hasta el ejercicio, que haga hasta cosa para que puedas mentorizar.

00:39:23

O directamente vamos a hablar con el mentor a nivel superior tuyo, a ver qué te dice y que recomen

00:39:29

las onestas, pero yo no te hubiera visto, bueno, es lucía la que lo va a hacer, con sus

00:39:34

e intervenciones. Si una persona está lleno y creen ser limitantes, si una persona no ha

00:39:40

ha habido una transformación no ha habido el cambio en esa línea del tiempo, este luceal

00:39:43

le va a decir que tú no estás preparado para mentorizar. No es tu la encargada, la que

00:39:49

le va a decir que no, es dentro del sistema se le enseña. Si no está preparado no lo

00:39:55

va a autorizar, le va a la recomendación, le va a dar feedback, le va a decir que puede seguir,

00:40:00

yo te recomiendo esto y esto, mira, vamos a preparar una clase especial para ti de esto, no sé

00:40:06

que pero no le va a la actualización. Ellos ustedes van a tener dentro de la aplicación su área de

00:40:12

administración que el domingo se les aplicaremos de como llenar superfil de coos, de mentor y

00:40:18

todas estas cosas, ¿no? Como colocar enlace a su web un poquito lo que un poquito lo que ya

00:40:22

vieron, porque ya como cada quien lo vaya haciendo para ver si tienen alguna duda y lo clara,

00:40:30

entonces ellos no van a hacer porque si ellos no van a tener esta facilidad como ustedes de que ya

00:40:36

directamente no nosotros lo abrimos usted es manualmente no no no no es lucía el que se lo permite o no

00:40:42

no es como ustedes al tener una servicio mentoría yo sé que ustedes lo van a servir porque son todos

00:40:47

terapéutas son poos ellos tienen que pasar evaluaciones y no una evaluación varias evaluaciones para

00:40:53

saber que lo van a hacer bien ¿vale? Sí, perfecto. No, excelente. Eso es lo que,

00:41:01

lo que yo tenía duda, pero está super bien así. No van a capacitarse para ser mentores.

00:41:07

Es bueno, en el nivel 4 tienen la capacitación para ser mentores, si no aprobaban es un sistema de

00:41:14

evaluación con lucía y lucía va a tener acceso a todo su historial. A todo su historial y le va a

00:41:22

poner letos justamente en ese historial que tienes a persona, porque quienes son los clientes

00:41:27

que le van a venir el que tiene su punto de olor, vamos a ver si puede solucionarme esto,

00:41:31

si puedes ayudarme con esto, y si no tienen las capacidades para hacerlo, olvídate. Y además

00:41:38

de eso también nos lo vamos a tener en encuentro, voy a tener en encuentro yo me sale también

00:41:42

con todos los grupos, ¿vale? Y que sucede que en esos grupos lo que voy a hacer alguna

00:41:47

una evaluación especial algún día también no solamente va a confiar en el UCI, yo que soy controladora

00:41:52

tope, este obviamente yo también haré alguna intervención donde, grupalmente, nos veamos hoy,

00:41:58

y vamos a mentorizar aquí a ver que ya saben como yo soy de detrás, que de repente le

00:42:04

hoy vamos a mentorizarnos aquí todos y vamos a ver cómo lo están haciendo, ¿no? Porque yo,

00:42:09

aunque confío en UCI, siempre siento, me gusta llevar el control, entonces, alguna vez me

00:42:15

para hacer el yo por ahí dire a vamos a hacer mentorías

00:42:18

ropa las a ver con las hemos.

00:42:21

Entonces, para mí es muy importante.

00:42:23

Entonces, te puedo garantizar que ninguno va a salir a vender,

00:42:26

sin saber cómo hacerlo, sin saber cómo mentorizar a otro.

00:42:31

En ustedes le da a volver a edificar las dudas,

00:42:33

porque ya son todos terapeutas.

00:42:36

Sí, yo con ayudado los demás.

00:42:38

Sí, yo creo que lo principal es capacitar y darles esa habilidad

00:42:43

para que pueda hacer fructífero para todos, ¿no?

00:42:48

Sí, y sobre todo que esta habilidad está enfocada en sus recursos y propias habilidades, ¿vale?

00:42:58

No es alarnos, es que esa mentoría va a ser, ¿no? Es con las características que ellos tienen,

00:43:03

¿vale? Es muy, muy personalizado. Entonces, es como ellos aprenden que habilidades tienen,

00:43:09

en que habilidades falta a dos se le va a fortalecer las habilidades que tengo más débiles y le va a potenciar algunas otras que necesiten desarrollar.

00:43:17

Entonces, es como ya les digo el sistema totalmente diferente. Ustedes cuando vean el coge van a decir que no tenía esto pero que la

00:43:27

rotea, ya son de la pelota y tienen un diferente, pero lo van a ver y se van a sorprender ya les digo hasta ahora yo no tengo historial de ustedes.

00:43:34

Luego cuando se los de, ya tendré historial de ustedes de todo su proceso,

00:43:39

vale, hasta ahora no ha sido así porque no ha seguido un seguimiento porque

00:43:42

confiado y con los colos procesos de cada quien, más o menos a nivel individual,

00:43:47

pero de los demás, necesitamos tener control, ¿vale?

00:43:50

Necesitamos saber por dónde van, qué van, cómo lo van haciendo.

00:43:54

Eso es una pregunta, ¿sabas por qué te lo, esta pregunta te la hace responder muy bien?

00:43:58

Ah, por cierto, tengo que subir el nivel de opciones de, la agujita de opciones

00:44:02

de las personas. Porque esta fue a lo que yo me conté en el TIE desde el principio,

00:44:08

cuando no rique, me dijo no, que esta lo conmisal la sí, se ha dicho, yo dije ya, pero

00:44:13

hoy imaginemos que meto a una persona que es barrendera y que no tiene ningún tipo de estudio,

00:44:17

como hago esto, como yo confío en esto, me dice, ah, bueno, ahí está tu trabajo, que realmente

00:44:23

la capacitación que le de dentro se asuscindamente podrá ser yo y si yo a veces tengo año trabajando

00:44:28

cuando alguna persona en el lo de si me dice bueno, pero ahora tiene todas las herramientas

00:44:32

para poder crear sistemas, lo que he hecho crear sistemas de todo lo que a Duce nos

00:44:38

saben cómo he trabajado como BASE día, parece el sistema de todo lo que trabaja porque

00:44:42

si muy cierto que tenemos IE que tenemos todo lo demás, no me fio totalmente la idea de

00:44:47

que vaya a ser todas las cosas correctas de que la idea es muy creativa también y mental

00:44:51

mucho. Entonces, vino con OSE, entonces yo lo que hago es por ejemplo esta mañana para

00:44:57

crear, está creando la metodología de todo lo que hago por semana y yo directamente ustedes

00:45:02

memí prom y es así mira esto es lo que yo quiero que lo grem tan mi idea es esta, esta, esta,

00:45:09

esta, esta, esta, esta la metodología paso, paso, paso a ver cuéntame, tienes algo más

00:45:14

cobenente con esto algo que pueda mejorar y todo lo más pero ya es mi idea, mi propio

00:45:18

proceso, vale de qué funciona y de qué no funciona entonces muy interesante que lo vamos

00:45:24

Así porque si no, eso es una la primera pregunta que a mí me surgió cuando se planteó

00:45:30

eso y dije, vale, tengo que garantizarme que estas gente no se disminuye,

00:45:32

tiene que ser un lucida que sea carñera a topo en el servicio.

00:45:36

Si ustedes vieron que la de la entrevista era difícil, se podrá ni imaginar cómo

00:45:42

se da el de paramento de lo que es.

00:45:45

Sobre todo, conociéndote tus puntos de bill, porque el de la entrevista era al azar,

00:45:49

pero este va a ser conociendo tus puntos de bill.

00:45:52

entonces claro cómo me va a dar caña en infuntos débiles, como sé, si mi creencia era de que el

00:45:57

dinero no crece, no salvo, lo me viene a los gente diciendo no, pero es que a ver no voy a

00:46:01

conseguir dinero fácilmente, no voy a hacer, mira mi problema es que mi familia me está criticando

00:46:05

porque estoy metido en esto, no sé qué esto no va a funcionar, sí, yo tenía ese problema,

00:46:11

entonces como hago para manejarlo, entonces ahí la persona tiene que utilizar su habilidad,

00:46:15

oye mira, a mí también me pasó a eso y lo soluciones de tal manera, ¿vale? porque se supone que esa

00:46:20

persona, el procedimiento lo tiene que haberlo solucionado, porque si no lo solucionado,

00:46:23

lucía va a ser, no, no, no, no, no, no, y lo podrás hacer mil veces hasta que lo hagas bien,

00:46:29

no te va a autorizar y es automático, aunque ya les digo, yo estaré independiente viendo todo

00:46:34

el día en los gráficos a ver si realmente lo he pasado, cuantas veces lo he hecho cuando

00:46:38

y seguramente yo le diré al mentor que por encima de esa persona que la yo me tiro y mira

00:46:44

a esta persona está teniendo un tal problema en eso, usted está me lo van a ver en su sistema,

00:46:48

tal persona se ha tenido esta programa como podemos ayudar a esta persona a que supera esto,

00:46:52

que habilidades necesitas, que cosa y veremos si lo siquiera está poniendo mucha caña,

00:46:57

porque también se puede frustrar la persona, no es lo saber, que cosa necesitamos nosotros colocarle
o

00:47:02

ponerle a nosotros o interactuar con esta persona para que pueda mejorar, no? Entonces, fíjense que
va a tener

00:47:06

una preparación como que bastante, bastante fuerte, vale, si ser una duda que a mí también me surgió
a nadie,

00:47:14

dime que más no ya ya con eso está super bien. Gracias.

00:47:25

Vale, genial. Este alguien más, alguna duda pregunta que les

00:47:37

surja, comentario. Yo sí tengo una duda. Si ustedes no tienen,

00:47:51

yo tengo muchos. Quiero saber aquí y ahora para todos lo que

00:47:56

están, lo que no están que están trabajando, me pueden

00:47:58

es que es bich, ¿vale? ¿Cuáles son sus objetivos aquí y ahora?

00:48:13

Es un subjetivo aquí, ahora dentro de un programa.

00:48:22

El que quiera empezar.

00:48:23

Vale, nada más. Viento.

00:48:26

Vámonia.

00:48:27

A ver mis objetivos, mis objetivos.

00:48:34

Por un lado, bueno, varios, ¿no?

00:48:37

O sea, por un lado sería lo de expandir esa prosperidad como tal a otras personas.

00:48:42

¿vale? Por otro lado también es desafiarme a mi misma. ¿Vale?

00:48:54

El explorador. Sí, me termena algo que no sé dónde va a parar. Entonces, desafiarme un

00:49:01

poquito a mi misma y mis límites también en relación al dinero y a otras propuestas que

00:49:06

puedan ahí surfeir, ¿vale? Y por otro lado el tema de tener ingresos pasivos, ¿vale?

00:49:20

Que es interesante también, de cara también, bueno, que también forma parte un poquito

00:49:26

del desafío. También estaría inmezclada. O sea, también sería un poquito, sí, para

00:49:35

metamente sería un desafío el poder tener ingresos pasivos es algo que nunca hay tenido

00:49:40

¿No? Entonces, mirada genial, es un área nuevo.

00:49:44

¿Viría como un área nueva? Porque bueno para mí el dinero estaba muy asociado tú sabes

00:49:49

al esfuerzo, a entonces, wow, cómo me voy a sentir recibiendo algo sin hacer esfuerzo o sin o con menos esfuerzo.

00:50:00

No como lo voy a hacer poco esfuerzo ya verás.

00:50:04

Claro, esto es como un desafío, para mí es un desafío también.

00:50:10

Claro, y ustedes se imaginan cuando ustedes tengan bien depurados el tema que lo aprendan bien.

00:50:15

Allá hayan interactuado bastante con el coach, donde ustedes también pueden hacer sus programas,

00:50:19

donde funcione los programas y necesidad tanto esfuerzo ustedes, y que también la reza lo pago en...

00:50:26

Claro, es que allí vamos, ese es el objetivo, vamos por nivel, ese es el objetivo.

00:50:34

Sí, entonces de momento para mí hay como mucha incógnita cada vez menos,

00:50:43

porque cada vez esto está como más materializado, pero yo creo que que estoy en un momento como de dejar

00:50:51

me sorprender, ¿no? ¿Que no sea donde va a llevar esto? Entonces para mí lo máximo

00:50:57

voy a dejarme sorprender, a ver, a ver. O sea, no mucha expectativa, sino que creo que

00:51:03

la expectativa va a pasar cosas, no sé cuál es, pero van a pasar cosas.

00:51:10

Bueno, sí, un poco como yo. Sí, yo también. Yo sé, hago todo lo mejor posible, todo lo

00:51:17

más si se lo entregó a la vida. Entonces bueno para mí, ya es algo que estoy buscando en

00:51:24

este sano, el abril, me da lo que pueda pasar, sin saber muy bien hacia dónde vuelve,

00:51:29

sé que pueden pasar cosas, pero que eso ya es bonito de por sí, no?

00:51:34

no, genial. Gracias, Sony. A ver, ¿qué más?

00:51:41

Yo luz.

00:51:43

Cáctere.

00:51:44

Sí.

00:51:46

Dime.

00:51:49

Bueno, yo dentro de mis objetivos en él aquí en el labor

00:51:53

es seguir cambiando mi creencia a través del programa

00:51:56

que estamos haciendo.

00:51:58

Y ahora que vas a tener que no te imaginas.

00:52:01

Ahora vas a tener uno que te va a dar caña a que es que ni veas.

00:52:05

Y yo lo probó a ella y me me dejás te hablando.

00:52:13

y bueno, redes señal mis servicios, porque bueno, también con lo que hemos aprendido acá, es como

00:52:20

configurar la forma en cómo se presentan las cosas, o sea, cómo nosotros presentamos o cómo yo

00:52:26

presento mis servicios, cómo yo presento, también la parte, o sea, lo que yo promoción en mis cursos

00:52:34

de astrología, mis asesorías, como astróloga y todo esto.

00:52:38

Y bueno, evidentemente ya es para que tú lo dijiste que esto era también como para

00:52:43

ganar, como se me puede ganar mientras trabajamos, o sea como un activo pasivo, pues allí

00:52:54

abierto expectativa para aprender todo lo que se tenga que aprender. Yo también he pensado

00:52:59

como en un par de personas que creo que esto le va a encantar que les va a gustar y nada

00:53:06

bueno estar allí un poco a la expectativa. Yo también te quería preguntar algo, ¿no?

00:53:13

Porque yo quería como diseñar, que eso sea que ha sido también un inquietumio de ese

00:53:18

bastante tiempo, como utilizar como la astrología también como una forma de que las personas

00:53:23

pueden cambiar su manera de experimentar las partes del dinero y todo es. Pero o sea, con lo que

00:53:31

tú lo estás presentando aquí, yo pienso que es como mejor meterlos como de lleno acá que

00:53:38

van a trabajar todo en un bloque mucho más. Maliseñarás. Estos maneras, yo te recomendaría saber

00:53:47

que este no sé, quizás luego no sé en el momento, que incluso conversaras con Enrique,

00:53:55

porque tú sabes que Enrique tiene una cosa, dejas de mucho tiempo, no?

00:53:58

Yo lo digo aquí entre nosotros, no? Ni se está enterando porque está ahí en otra cosa,

00:54:04

no está aquí ahora. Este, él tiene un proyecto muy interesante, yo no

00:54:09

normalmente cuando empecé a empecé con la página, esto te tocó borrarlo de la edición.

00:54:13

Empecé con la página de romance topía.

00:54:18

Empecé para no gastar con esta página cuando empecé,

00:54:21

para no gastar en un dominio.

00:54:23

Entonces, no tenía ni siquiera donde iba,

00:54:26

ninguna parte no se utilizó un dominio que él tenía.

00:54:28

Entonces, el dominio es el dominio de romance topía.

00:54:31

Y es un dominio muy bueno.

00:54:33

Y entonces él, desde hace mucho tiempo, me dice a mí no.

00:54:37

Pero, ¿y de eso es poco riratino?

00:54:39

porque Roma es de amor, no sé qué, no sé qué, no sé qué, no sé qué, no.

00:54:42

Quedas, te puedo ocurrir a ti para este proyecto, no sé qué,

00:54:47

para emparejar a las personas.

00:54:48

Entonces, una de las cosas que yo le dije, les mira una de las cosas que me parece interesante,

00:54:53

es este para dejar a las personas con lo que tiene que ver con la tecnología,

00:54:58

con afinidades, con todo ese tipo de cosas, en el precio,

00:55:00

pero claro, yo no tengo el nivel de astrólogo ni nada para el estilo.

00:55:03

Tenemos un amigo que astrólogo que es aquí, que creo que te comentaba,

00:55:08

pero es muy difícil trabajar con él porque es una persona ya te va a contar a una persona que es

00:55:14

cáncer con accidente leo y entonces podrá jame y enrique con el foco que tiene que es un

00:55:21

aeriano y con el foco que tiene es eso de hecho yo intento hacer un trabajo que él estaba ayudando

00:55:27

a afarnando a promarción en su servicio y fue y terminamos fatal, yo fue la que tuvo que intervenir

00:55:33

porque llegan un momento que ni se hablaban los dos, no sé, no lo puedo creer, pero entonces claro,

00:55:37

ya es una persona complicada por trabajar, yo lo quiero mucho y es mi amigo, lo quiero mucho,

00:55:41

pero yo no me imagino trabajando con él porque te podrías imaginar con esta configuración,

00:55:47

¿no? como es, se mueve emocionalmente, dramatiza, las cosas y el otro que también es otro tanto,

00:55:54

entonces no, entonces ella sería un proyecto interesante que pudieran hacer un triquito,

00:56:00

sería bonito porque tu eres astrólogo, era una muestra loga y que es un proyecto interesante

00:56:06

con esta idea que él tiene, hoy día conmía se puede hacer muy bien, entonces puede hacer

00:56:11

socios colaborativos y puedan trabajar a mí me parece interesante donde pudieran reunirse,

00:56:18

definir qué cosa, no sé qué, y es que él tiene el dominio y es que el dominio ya de por sí es

00:56:23

es muy bueno, en su ser operanza que inglés, en español como...

00:56:29

No sé, algo que puedan hacer de allí porque es una idea que está allí y que el

00:56:35

siempre la tiene así como sus ideas, pero nunca la llevaba a dar porque yo nunca me

00:56:40

quería meter, pues mira ya bastante tengo con lo mío como meterme más, ¿no?

00:56:44

Claro, pero es un proyecto bonito donde puedan ustedes replanciarlo y justamente la

00:56:49

idea de la red es justamente eso, no que todos los que están aquí en mentorías y esos

00:56:53

que cosas podemos hacer en común que todavía pueda mirar 14 cabezas, piensa más que 1.

00:57:02

Claro, yo te metería como a planificar, no? No, a menos teniendo esa idea que yo te estoy

00:57:08

diciendo, no? Que es como, como emparejar a las parejas, a la redundancia, este, con cosas

00:57:14

es la astrología utilizandoía, todo ese tipo de cosas,

00:57:18

además que se llama romance topía y entonces,

00:57:21

pueden ver de la astrología,

00:57:22

que son las cosas astrologicas que están deseando,

00:57:24

no sé, cosas interesantes y que quizás

00:57:27

pudiera ser más o menos planteátelo y tú misma,

00:57:30

de cómo cosa, tuya, me dice,

00:57:33

mira, los me comentó y me dieron una cosa,

00:57:35

a mí mismo, correcta cosa.

00:57:36

Y entonces eso, porque este es un arriano,

00:57:38

yo lo sabes, no sé si impulsa con las ideas,

00:57:41

este se va de boca y se la alza, ¿no?

00:57:44

entonces le gusta. A mí me parece un proyecto que quizás ustedes tienen características que pueden ayudar en uno al otro.

00:57:52

El es milasado y tuve más que a mi escampricorniana. Entonces voy a terminar.

00:57:57

Como que está perfecto la función y creo que funcionaría bastante bien y que ser un proyecto bonito que quizás desarrollando en conjunto un proyecto que se puede dar bien y me parece un proyecto interesante.

00:58:11

vale así que es una propuesta que tienes por el abierto, una portita que se te abre y que

00:58:19

algo que lo puedas hacer con él y él es muy bueno, a nivel tecnológico, muy bueno de la

00:58:23

hora que quiera algo, no sé qué, este es muy bien y no eres como yo seguramente tan controladora

00:58:28

que estoy idando el carneto en rato, entonces llevará mejor contigo de conmigo.

00:58:36

Entonces es un proyecto me parece interesante que puedan trabajar, entonces me alegra mucho que el

00:58:41

programantes se ayudan a cómo organizar tu sistema.

00:58:45

La idea es que, y para todos, quiero que tengan claro que la idea es que esos perfiles

00:58:50

que están en las reas ya sean líquidos y ya sea el que se utilizamos, porque lo que vamos

00:58:54

y definiendo cuál, no sé por ejemplo, está reunido con uno de los estudiantes y le dije,

00:58:58

mira, tu perfil, tú quieres dirigir a empresas, perfiles líquidos directamente. No te pongas

00:59:03

el loco a trabajar, este red en y nada porque es que no tiene sentido. Tu perfil es líquido

00:59:10

y ve directamente el LinkedIn por el proyecto que tiene,

00:59:13

el cual es su objetivo y es eso,

00:59:16

entonces mucho mejor que entonces en caso de nosotros

00:59:18

que no indicamos a ventas directas,

00:59:20

pues si nos interesa a perfile públicos como las redes,

00:59:24

hasta que sea otra cosa.

00:59:26

Sí, veremos estar al día, genial.

00:59:28

Entonces tu objetivo, entonces seguir cambiando,

00:59:31

creencia que solo va a hacer y mucho

00:59:33

redesignar tu servicio, reconfigurar las cosas,

00:59:35

bueno, y aquí apuntamos otro de hacer nuevos,

00:59:38

de buscar nuevas ideas de negocio, ¿vale? A sucesiones

00:59:46

interesantes. Eso que creo que es muy rico, yo creo que te

00:59:48

puede servir mucho, porque tienen los dos el perfil que

00:59:52

necesitan para llevarlo a cabo. Perfecto, ¿no?

00:59:56

Y otra cosa que también que te quería preguntar, ¿sabes

00:59:59

que traté de acceder a la clase que no puede venir por los

01:00:03

líneques nos colocaste en telegram y me dice que la página

01:00:07

nos encuentra, no sé si otro personal casó o fue en un

01:00:10

momento particular, pero no, pero no sería que no estaba no estaba eslogiada dentro del curso,

01:00:17

porque es que tienes que estar loviada para que puedas verlo, si tienes algo una duda o no

01:00:21

puedes entrar, dile enrique directamente, vale, dile, oye, el rique, no, no, no, no, no, no, no,

01:00:25

nombre en teléna y él te va a responder, vale, no, no, no, no, no, no, no, no, no, no, no,

01:00:27

es enrique, con el roba, enrique o a roba filóspino, no sé cómo es que, sí, lo se le coloca y él te va

01:00:33

a responder directamente, oye, mira, no puedo ver esta clase, pero es intentar otra vez entrar,

01:00:37

porque tienes que estar logida dentro del curso.

01:00:39

Yo lo estudia nuevamente, le voy a entrar en el teléfono,

01:00:43

obviamente me va a ver si la página no existe.

01:00:45

Entonces, te va a estar dentro y cualquier cosa,

01:00:47

si no puedes, le dice a él.

01:00:49

No, en el que se encarga de eso.

01:00:51

Gracias.

01:00:52

Gracias.

01:00:53

¿Quién más?

01:00:53

Gustavo dice que primero es vencer mi temor y terminar de del paso

01:00:57

para ejercer como otra peuta.

01:00:58

Poder es fan directa gran aprendizaje y experiencia por supuesto el tercer.

01:01:02

En el más ingreso, por supuesto,

01:01:03

estoy como Sonya, al aspecto de ti, pero es supero.

01:01:08

¿Qué más?

01:01:12

No.

01:01:16

¿A delante viviendo?

01:01:17

¿Ven a ver esta pensé que te había ido?

01:01:20

¿Vivían a perdón?

01:01:21

¿Ven a ver?

01:01:24

Bueno, a ver.

01:01:27

Yo ayer he estado hablando con mi pareja la hora de la comida.

01:01:31

¿Por qué claro?

01:01:32

Cuando yo llegué a ese programa yo no sabía que se trataba de algo de red.

01:01:36

Y yo le decía porque la red me perseguía.

01:01:39

Porque claro, yo he trabajado en la red.

01:01:40

de redes. O sea, que he trabajado en un Colombia,

01:01:46

pero redes, multínive, redes como esto.

01:01:48

Y redes de multínive.

01:01:50

Ya, pero la que son, ah, hangman.

01:01:52

Sí, o sea, y fueron experiencias bastante.

01:01:55

Yo trabajando dentro, pues no fueron experiencias fuertes para mí,

01:01:59

sino para lo que se me vió en el contexto de afuera,

01:02:02

o sea, de lo que pasaba con las personas.

01:02:04

Entonces, ya sea, no sé, y ahora llega este programa

01:02:07

que también se trata de redes.

01:02:08

yo digo bueno tengo que mirar de pronto hay alguna idea o creencia algún miedo que tengo

01:02:14

porque claro yo decía bueno yo auto liderarme vengo trabajando en esa parte y me siento que

01:02:20

auto lidero mi vida en ese momento lo que sí es como para lanzarme en ese programa si siento que

01:02:27

hay como una resistencia si en la cuestión de la parte de red pero siento que es como un sistema de

01:02:33

creencias por lo que yo experimenté porque trabajé en dos empresas y fueron largos

01:02:38

periodos de tiempo y se vivieron muchas cosas.

01:02:41

Entonces, esperaba un punto. ¿Cuál fue tu principal problema en un sistema de red si

01:02:48

aversera multinevaria? En qué el sistema de red trabajaste? A ver, ese era un sistema de

01:02:53

red y lo catalogaron como una pirámide. Era captación de dinero que le daban porcentaje las

01:03:00

personas de ganancia funcionó, funcionó por muchos años, pero yo con un momento

01:03:06

donde, o sea que bro, tenía un problema.

01:03:09

Claro, pero a ver eso son los multíneos del típico donde

01:03:15

a ver los primeros que se me tengan, pero los otros nunca llegan a nada,

01:03:20

vale, y porque se les acaba el dinero, no pueden, esto es una etapa afirmada.

01:03:24

Sí, sí, sí, por eso, por eso estoy volviendo la experiencia dentro de...

01:03:30

Porque al igual uno está dentro trabajando, porque yo era parte...

01:03:35

No sé cómo es la parte administrativa como asesoría, sí.

01:03:41

Pero en el fondo como la empresa era tan, tan grande, super grande,

01:03:45

no te das cuenta que hay detrás, sino que cuando ya se desmonta todo,

01:03:49

ya te empiezas a dar cuenta de que en realidad no está funcionando,

01:03:52

porque mientras tú ves el movimiento está normal y está funcionando. Y bueno, pues o sea,

01:03:57

yo de ahí si lo tengo que mirar esa parte como las creencias, digo que simplemente son creencias

01:04:02

que es un momento de crear bajo esa experiencia y transformar para poder, porque o sea, yo siento

01:04:08

que el programa es bueno, de hecho me ha servido a la a la partenía de trabajarme la mentalidad,

01:04:15

hay cositas que hacía un falta por ver y me gusta más la parte también de cómo se enfoca

01:04:21

la parte del emprendimiento y todo eso.

01:04:23

O sea, tienen muchos, muchos recursos súper buenos.

01:04:26

Y siento y todavía, y miro, por ejemplo, yo digo, hay unas personas a las cuales después

01:04:31

de servir esto, porque claro, trabaja mucho la parte de la mentalidad, de la escasez y

01:04:36

todo eso como conectarse con la abundancia, que es algo que yo he venido transformando desde

01:04:40

que empecé en este proceso de trabajo interior.

01:04:44

entonces bueno llegó bueno primero me tengo que mirar bien y transformar como esas ideas o de

01:04:50

pronto esas experiencias para después de pronto yo ofrecerlo como naturalidad y que no me

01:04:55

sabe como es un virus. Vale, ven a clase del mirar con esto, sabes que cuando originalmente

01:05:01

surgió esto también era mi temor, mi grande amor en toda la vida, sobre todo porque yo tengo

01:05:11

todos hemos aquí trabajado las que tipo, ¿vale?

01:05:13

Y la archetype que tengo en la sombra es el justamente el embocado, ¿vale?

01:05:18

Entonces por eso es algo que me lo he trabajado mucho.

01:05:20

Porque bueno, porque sí he recibido muchas veces a mi padre y es algo que ha venido mucho

01:05:24

en mi sistema, yo vi día a lo asacto, ¿vale?

01:05:27

Lo respeto.

01:05:28

Mi gran trabajo durante todo el tiempo que yo he trabajado con diferentes emprendimientos,

01:05:32

porque he hecho muchos emprendimientos a lo largo de mi vida.

01:05:35

hacer lo más honesta posible, hay una persona por ahí está acá tienen que

01:05:40

te dirá la persona que tenemos mercurio retrogrado en medio cielo, este

01:05:44

tenemos que cuidar mucho de que nuestras palabras no sean mal interpretadas de

01:05:49

que nuestras palabras no se entienda bien y sobre todo ser honesto, para mí es

01:05:55

como, wow, como que algo de verdad lo importante, entonces cuando empezamos a

01:06:00

hablar de esto a mí por supuesto también me pasa igual que a ti, me

01:06:04

se murieron todas las dudas, entonces yo decía,

01:06:07

¿pero cómo se atrasó a un rique por cualquier rotsa?

01:06:10

Porque la idea familiar, al final,

01:06:13

el rique es el lanzado aquí, el que se inspira

01:06:16

y el que va con todas las expectativas de esa área.

01:06:19

Y entonces, para mí, todas las dudas,

01:06:22

como por ejemplo, como viene, si vieron a una persona

01:06:23

va a rendera como ser mentora, no,

01:06:25

lo que tengan nada contra las barreneras y nada,

01:06:27

si lo que va.

01:06:29

y realmente ha llevado el proceso de yo misma

01:06:35

comenceme de que funciona porque los sistemas

01:06:39

de nivel no funciona y que es lo que pasa, que al final son

01:06:42

esa pirana, si son una pirámide claro la persona que

01:06:46

se ha querido agarra pero no están aquí abajo en no,

01:06:49

entonces lo que hicimos fue crear que sean como de cuatro

01:06:52

niveles y que en cuatro niveles

01:06:56

yo gano en esas cuatro niveles y que pasan esos cuatro niveles y una persona que está en cuatro

01:07:02

niveles, ella inicia y para ellas primeras niveles, es decir, que ella puede seguir lo haciendo,

01:07:08

¿vale? que es la diferencia, ¿vale? que en los multineveles son los piramidales son como, es esto

01:07:15

simplemente los que está arriba ganan pero los que tengan abajo jamás en la vida llega a ganar o ganan

01:07:19

muy poquito, ¿no? ahí de vez que si tú estás aquí abajo, tú también puedas hacerlo y puedas y

01:07:25

y vas a ganarlo mismo que el que está arriba, vale, porque para ti tu eres nivel 1 y tu

01:07:29

nivel 1 si vendes pues simplemente vas a ganar el 33% que ganas y en el segundo nivel al

01:07:35

final se suman 50% algo así y lo van ganando así, vale, y siempre va a ser, para eso está

01:07:41

hecho, no es que son niveles infinitos, eso es lo que la cuidan, justamente son 4 niveles

01:07:46

y en esos 4 niveles las personas, si una persona tu le vende, esta persona puede hacer también

01:07:50

en su primer nivel y ella va a ganar por sus ventas de su primer nivel también, exactamente igual

01:07:54

y va a ganar si estableces a su red de cuatro niveles, va a ganar por su nivel de cuatro niveles.

01:07:59

Eso es lo que hemos hecho, que sean siempre así, que puedan ganar y que no sea una pirámide,

01:08:03

que es una de las cosas que me preocupaba, además de eso que un epiramidal, esta considerada

01:08:09

a nivel mundial, que es una estáfria, entonces en este tipo de cosas, yo como tengo ese

01:08:15

es ser que tipo muy potente y la sombra porque es lo que yo más detesto a las personas,

01:08:20

eso que intento intimidar a los demás, entonces, este es algo que me lo he visto bastante bien

01:08:27

para trabajarlo, para mí es súper importante que es lo que digo, a veces yo me quedo corta,

01:08:35

siempre las gandema lo dice que viene a formarse con mi goma y si tú te quedas corta siempre,

01:08:39

como son las cosas de verdad dentro a lo que tú intentas venderas fuera y es que

01:08:47

verdad porque es que no me gusta de que las gente viene con tantas expectativas a

01:08:53

lo que me atemoró que tengan tantas tantas expectativas y que de repente yo no

01:08:56

salí a esas expectativas eso me preocupa siempre mucho, entonces me he

01:09:01

encargado de que sea así, no me conocí a la solución de comprar saber qué

01:09:04

realmente es así pero bueno, muy solo que están aquí me conocen y saben qué

01:09:07

realmente así para mí es súper importante.

01:09:10

Es ser lo más transparente posible y uno de los principios de esta

01:09:15

programa es la transparencia que lo he colocado por todas partes.

01:09:18

Que sea la transparencia que todo sea lo más transparente posible

01:09:22

que ustedes venden a lo y que se venden desde el principio. Eso sí.

01:09:25

A torce días para poder sacar su dinero.

01:09:28

¿Por qué? Porque tenemos un plan de que suena persona.

01:09:31

En 14 días nuestras satisfecas se da cuenta que su no es para ella.

01:09:35

de esa persona, pues sin que le preguntemos nada, puede dar los motocitos y decir, tengo mi dinero de bueno.

01:09:42

Eso sí, vamos a tenerlo porque es como prioritario.

01:09:45

Es una persona en 14 días, se da cuenta y ustedes ven lo que vamos a trabajar

01:09:49

nada más la primera semana sin 14 días, se da cuenta de que esto no es para ella,

01:09:53

que puede irse sin necesidad de que pregunten nada.

01:09:55

Él es supera mi si es importante.

01:09:57

Es como una garantía que vamos a tener las personas de que han invertido,

01:10:01

que tienen confianza y todo.

01:10:02

Entonces, de que funcione, depender a nosotros.

01:10:06

Entonces, justamente no quiero que sea estas cosas así.

01:10:09

Tengo familias, mi tía estuvo...

01:10:11

Mi tía tenía una tía que tuvo mucho dinero, si me es que me ha dado,

01:10:15

y obviamente perdió casi todo el dinero del mundo en agua.

01:10:19

Imagínate tú, que entonces es como lo he visto también,

01:10:23

y es algo que a mí me ha ocupado siempre de que...

01:10:29

llegue, lo que si quiero estener la manera de tener un producto que sea bueno y barato y que llegue a

01:10:36

mucha gente es hacerlo de esta manera y esto surge, creo que te lo comenté, esto surge desde que tengo

01:10:44

cáncer y que digo bueno que quiero dejar al mundo, lo que para mí ha sido siempre un gran reto y

01:10:51

también lo más fácil, lo que lo comenté a todos y para mí un gran reto siempre ha sido así la

01:10:57

la propiedad, porque bueno, porque tuve que hacer todo,

01:11:00

pagar metólogos, estudió hacer todo por mí misma,

01:11:02

porque nadie me lo fue, nunca, y estudiado de todo.

01:11:06

Y entonces dije, bueno, si me tengo que ir,

01:11:10

tiempo que me tengo que ir, pues en ese tiempo que me enegre ir,

01:11:13

que sea algo que sea automatizado y que me pueda dejar

01:11:15

al colectivo y que más que hay colectivo que confía

01:11:19

a mí durante el tiempo.

01:11:21

Y entonces, que a lo que ese programa me, bueno,

01:11:27

que de si yo no estoy pues que queda, entonces es la verdadera finalidad, obviamente que

01:11:35

tojaremos también, son lógicos cualquier negocio, pero realmente lo que quisiera es eso y te

01:11:42

puedo agradecer que lo que menos quiero que quedé alguno en mi nombre es que quedé como

01:11:47

esta favor ni nada, entonces pues para que se ve, pero entiendo tus dudas y te lo digo que

01:11:55

mi también desde principio cuando hablas el último nivel yo y haber entre que como que no me

01:12:00

me molan mucho idea no sé qué no sé qué ni sea mil y una pregunta mil y una pregunta el

01:12:06

tuvo que convencerme en mi misma para que yo me atreviera hacerlo aunque la idea originalmente había

01:12:12

sido mi no a ver a parte del programa se ve claro que son esto eso se ve si no y vas a ver mucho más

01:12:21

todo bien, es ni idea de lo que de todo lo que va a ver. Y dentro de que ya es

01:12:26

experimentándolo, sí, pues obviamente ya siendo lo personalmente yo sé que es lo que

01:12:31

hay, sino que o sea, me refería como, sí, sí, yo no he dudado que no hay una estructura para

01:12:37

que que las personas ganen, ganemos todos, sino que la cuestión ya es lo mío, la vivencia,

01:12:43

pero se te decía como si lo que ha vivido y lo que ha pasado.

01:12:46

Esa tu tiempo.

01:12:47

Tendré que sentarme con Lucía.

01:12:51

A ver, ¿a qué te ha pasado?

01:12:52

Ya verás todo lo que va a traer.

01:12:54

Venderme con Lucía esa parte.

01:12:55

¿Por qué?

01:12:56

En rico me parece rico.

01:12:57

Y es que no tienen todavía el cobucio virtual.

01:13:00

El cobucio está lo van a tener ustedes disponible

01:13:01

en la semana que vienen.

01:13:03

A la parcial, uno es lo tienen disponible.

01:13:05

Y van a ver todo lo que van a trabajar.

01:13:08

Vale, van a decir, esto lo que van a recibir la gente,

01:13:10

porque no lo tuve yo desde el principio.

01:13:11

pero es porque estaba hecho pero que ustedes trabajaron otras cosas, ¿vale?

01:13:17

Pero vas a te vas a sorprender, sí sí, ¿vale?

01:13:21

Entonces tú tu objetivo ahora entonces es trabajarte la mentalidad de con lo multinivel, ¿no?

01:13:30

¿Cierto? Sí, como esa idea y ya también la idea es ese auto liderazgo, pues

01:13:38

pasarlo ya a liderar otras personas porque eso me gusta mucho también y pues llegar a las personas

01:13:46

que en realidad yo sienta como que yo sienta o vea que tienen la capacidad como para comprometerse

01:13:54

con el programa porque lo que tú decías es importante, vamos a ser una persona que diga así,

01:13:59

o sea, estoy comprometida conmigo y con esto que voy a hacer porque la cuestión no es solamente vender,

01:14:04

si no te la persona obtenga los resultados que quiere en la parte de la prosperidad.

01:14:11

Sí, y que bueno que los nombras, porque es algo que quiero que todo tenga un presente.

01:14:14

Y sepan que es una persona que realmente le va a sacar beneficio, pero gracias.

01:14:22

Y bueno, yo me he despedido porque ya me tengo que ir.

01:14:25

Y que trabaja.

01:14:26

Vale, cuéntame, ¿cómo ha ido tu trabajo?

01:14:28

Ha ido mejor, ¿cómo ha de sentido todo esto?

01:14:31

Porque se que tiene un trabajo difícil, cuéntame cómo va a eso.

01:14:34

¿Cómo lo llevas a nivel emocional?

01:14:36

A nivel emocional siento que lo que decía la vez pasada a la parte del curso de milagros me

01:14:44

ayuda mucho a trabajar la mentalidad. Hay días en que tengo bajones pero al momento me vuelvo a subir

01:14:51

como un bailes dentro y salgo de la emoción, me siento mucho más tranquila y como obviamente sé

01:15:02

que ha sido un gran aprendizaje, le estaré en esta empresa.

01:15:06

Entonces he estado como desde la gratitud.

01:15:09

Muchísimo desde la gratitud.

01:15:10

De hecho, tú, una vez ubicaste un ejercicio de...

01:15:14

Para la prosperidad en YouTube, ubicaste.

01:15:16

Y era como si estás cambiando de trabajo

01:15:19

o algo así escribe una carta a tus antiguas cosas de todo eso.

01:15:23

Yo me acuerdo que en ese ejercicio lo hice y me demore como una hora

01:15:26

y fue bastante sanador.

01:15:28

Y eso me ha servido porque en realidad os ha querido irme

01:15:31

cuando me voy allá de esta empresa como desde la gratitud porque en realidad he tenido

01:15:36

con muchos aprendizajes y me siento muy agradecida por los aprendizajes porque sé que para lo que

01:15:43

se viene me ha servido muchísimo, será emocionalmente me siento más tranquila, si es verdad que

01:15:51

cansa y agota pero pues por eso digo la parte de autoridad podría estar fuerte.

01:16:01

Gracias a ti, gracias a ti, gracias a ti, gracias a Dios, feliz día.

01:16:05

Muy bien.

01:16:08

A ver, ¿qué más chicos?

01:16:09

Ya gustaba mi díjole, también.

01:16:14

¿A tu te químas?

01:16:16

Yo, luz.

01:16:17

¿Y están?

01:16:19

¿Ludres?

01:16:22

Sí, Lvia.

01:16:23

Sí, Lvia.

01:16:24

Sí, Lvia, después, sí, oye.

01:16:28

Sí, Lvia, cuéntame.

01:16:29

Yo lo primero luces seguir trabajando en el mié en el programa, el binarlo este hedo poco retrasada,

01:16:40

pero para mi ha cambiado mi vida. En esta parte con lo que he llevado a mi ritmo y a mi tiempo

01:16:48

digo ha sido maravilloso, seguir trabajando con el Carmen de mis creencias, acompañar a otros,

01:16:57

os va a expandir esta parte de su prosperidad. Como me llenaba sonía esto de tener ingresos pasivos para mí también esto es nuevo y sobre todo el formar este estrategia y una estructura que también para mí todo esto ha sido nuevo. Entonces me ha ayudado muchísimo.

01:17:24

en el asilvia como si ven tuciente.

01:17:27

Ay, voy, ya, me he sentado, pero hay bolsas y bolsas.

01:17:34

Ok, un poquito, mal.

01:17:37

El domingo puede venir?

01:17:40

El domingo necesito avisar mi marido,

01:17:44

tiene un triatlón que lo tenía programado del terreno

01:17:47

y lo tiene ese día.

01:17:50

Tengo idea que como es en la pálvula ser en la tarde.

01:17:53

entonces a la mejor si ve el canso conectado o si que depende del horario pero si

01:18:00

tratare de estar ahí todo esto de todas manera no solo se me tu tienes conmigo

01:18:04

terapia prove el lunes ¿no? Sí, a ver, no entonces si no cualquier cosa lo hacemos el lunes lo que

01:18:10

pensaba ser contigo. Muy bien, gracias. Y en esta parte, pues si veo también de acompañar,

01:18:19

Eso sí veo como varios candidatos,

01:18:22

desde como terapeutas.

01:18:25

Tengo, creo que hay varias que son muy comprometidas,

01:18:31

y que creo que les ayudaría muchísimo la programa.

01:18:33

Vale, pero varias como terapeutas o general.

01:18:36

Las dos cosas.

01:18:39

Yo sí veo, entonces, un grupo de terapeutas,

01:18:44

creo que estaría compañeras y cuando estuve de a tu clases,

01:18:49

es en la vastría, o sea que están ahí a alguien que son terapeutas y que creo que les ayudaría

01:18:54

muchísimo y en general también en los cursos de constelación y en el proceso terapéutico

01:19:01

hay muchos muy interesados y este es uno de sus talones de aquí, la parte de la prosperidad

01:19:07

de lo que más están batalladas no les, creo que sería muy interesante.

01:19:13

si se cuando nosotros estamos haciendo un servicio a mente, siempre es bien interesante tener en cuenta los objetivos,

01:19:23

siempre para saber qué cosas nosotros tenemos que ir haciendo para que cada quien haya comprando, cumpliendo sus objetivos.

01:19:32

Esto es algo que ustedes van a mentorizar a cualquier persona, siempre realizar los objetivos.

01:19:37

el sistema se los va a dar a ustedes directamente para mentorizar, ¿vale?

01:19:41

le va a decir, por eso no objetivo de esta persona para los efectivos de lograr o cual es no, ¿vale?

01:19:45

para ir como estando como encima de esos efectivos, ¿vale?

01:19:49

y si no, a ver luz, tenemos que crear esto para que esta persona pueda lograr estas efectivas,

01:19:54

estoy preocupada de que, si en sé que no voy a hacer yo,

01:19:57

para que va a estar, el sistema no lo va a dar tanto a ustedes como a mí,

01:20:01

pero todos tenemos que estar como muy alerta de que las personas,

01:20:04

o ya mira, Fulanito, están no logrando todos los efectivos, nos le unimos o llevar.

01:20:09

Sonia me cuenta o sí mira, yo tengo a Pepita Pérez que Pepita Pérez tiene esta situación,

01:20:15

mira estamos viendo que no logran los efectivos, he visto su esto y todavía les falta

01:20:19

lograr estos efectivos que los efectivos podemos lograr para esta persona, como podemos

01:20:22

replantearlo para que esta persona logre este objetivo, por favor, por favor, por favor, por favor,

01:20:27

por favor, mal, porque eso no es como misura realmente va a ser como mentores, realmente

01:20:32

de que ellos logran esos objetivos. Y o es porque esa persona no se está conectando,

01:20:38

nos trabajando para nada, cuando sí, porque eso, a ver si no se lo hace, lo vacío, no sé,

01:20:43

o sea, voy a ir a recordarle, que podemos hacer para recordarle, como podemos darle, como

01:20:48

una atención especial a esa persona, para que se sienta mejor, para que ese anime, o si

01:20:53

vea que tenemos algún problema que no puede conectar, o sea, a veces que tiene un problema personal,

01:20:57

para el canal, vale, entonces eso tenemos que estar pendiente

01:21:00

nosotros, eso sí, los objetivos de la persona para nosotros

01:21:03

no hay que ser nuestra prioridad, tenemos que grandecernos

01:21:05

de que los logran, vale.

01:21:07

Eso sí, para todos.

01:21:09

Así es que estoy haciendo yo como ustedes, esto en todas las

01:21:12

sesiones de mente único, te vas a ir a dar grupales, lo que

01:21:14

sea siempre, como vamos en nuestro objetivo y a algo muy

01:21:18

bonito, cuando las personas van logrando objetivos y lo van

01:21:20

diciendo, el chulo, porque en dos años demás que están, se

01:21:24

contagian de esa energía, ya han dado cuenta con ustedes,

01:21:27

de eso. Sí.

01:21:29

¿Eso es importante?

01:21:30

Vale. Gracias Silvia, a ver qué más.

01:21:33

Gracias.

01:21:35

Anorma, amigos, etivos principales, a ayudar a otras personas a transformar su mentalidad

01:21:40

sobre la propiedad de enseñar justo lo que ha aprendido aquí.

01:21:42

Segundo, tener ingresos pasivos que es súper genial, tercero de la mi primer emprendimiento,

01:21:46

cuarto, es wow, lo tenés como muy claro que chulo me encanta, quinto me encanta los reto y

01:21:52

eso va a estar adenorio para mi ingenía.

01:21:54

Me alegre.

01:21:54

A ver, ¿quién más?

01:21:57

Lourdes que después le dijo.

01:21:58

Sí, me toca, me toca, me toca.

01:22:02

Bueno, para mí el objetivo no te voy a mentir que todavía tengo miedo de no saber vender.

01:22:09

O sea, a pesar de que ya he vendido, pero como he vendido poquito, digo, no sé, todavía me quiere semillero.

01:22:16

entonces uno de mis objetivos es vencer el miedo, abirme a esta posibilidad de seguir aprendiendo

01:22:26

y trabajando esta creencia limitante de que no se vender y después tener ingresos pasivos

01:22:34

nunca he tenido, o sea que igual que me compañeras sería también un objetivo y después también

01:22:44

transmitir a las personas mentoreadas todo lo que yo he ido aprendiendo pero yo

01:22:50

ahí es como que quiero tener una coherencia primero conmigo para después después

01:22:55

transmitir no o sea me siento todavía con ese miedo de no sé cómo ofrecer acá en

01:23:02

Peru el problema siempre es la plata entonces digo tendría que abrirme a otros

01:23:07

mercados a otros públicos con mayor poder adquisitivo.

01:23:13

Y he pensado, tengo más o menos dos personas que no son terapeutas que son clientes o que han sido

01:23:21

clientes, que tal vez les podría interesa. Pero no tengo más. Entonces eso también me pone un poco

01:23:27

acójó nada que digo, pero yo no tengo 10 personas.

01:23:31

Yo lo voy a dar un regalito inicial.

01:23:34

¡Oh, miento! No para de fuerte.

01:23:36

Sí, ya lo acabo lo has dicho y te lo agradezco.

01:23:39

Pero decía, bueno, con el cuento de que no tengo plata, no tengo plata.

01:23:45

Entonces digo, aquí le puedo ofrecer.

01:23:48

Entonces para mí es todo un desastre.

01:23:49

Aquí te vendría bien unas cuantas sesiones con el coach usual.

01:23:54

Exactamente.

01:23:55

Te voy a poner aquí bien grande coach, virtual, urgente.

01:23:58

porque siento que todavía hay como un miedo así una cosa de de de sí que yo yo

01:24:07

sé de dónde está viniendo pero digo tengo que vencer es entonces para mí es un

01:24:11

gran desafío estar aquí en esta quizás quizás hay esta problema y eso tiene

01:24:20

que ver con nuestra conciencia no se trata de ser nada nos lo estamos constantemente

01:24:24

como una lucha, una lucha, una lucha, que hay que hacer tal cosa, no mirar.

01:24:30

Es simplemente sector de donde venimos. Yo asecto que venido de una línea materna donde no tenían

01:24:37

recursos, donde no tenían dinero, donde pareciben asecto eso, lo asecto y lo de un lugar en mi corazón,

01:24:45

tal y como fue, y fue perfecto, vale, porque se me ayudan a entender más personas.

01:24:50

de allí no tengo que darle más vueltas son dos

01:24:52

simplemente a acercarlo mi corazón.

01:24:54

Cuando yo me resisto a eso es cuando persiste,

01:24:59

a lo que me resisto persiste.

01:25:02

Entonces, es la cosa y no tengo que resistirme a eso.

01:25:06

No tengo que resistirme a mis origen en donde vengo a cómo presivieron

01:25:10

el dinero a la mujer de mi familia, como presivieron la relación

01:25:12

a la mujer de mi familia, como presivieron la vida a la mujer

01:25:16

de mi familia que la presionaría, que había la sufrimiento,

01:25:18

todo lo triste, eso no viene hasta el mundo, sufrir, eso, eso acepto, donde vengo. Y le voy

01:25:27

en un lugar de mi corazón y eso me hace sentir paz. Ahora sí, yo estoy con la cosa que

01:25:32

tengo que cambiar esto porque tengo a cambiarlo, porque siendo, si yo estoy luchando contra

01:25:36

eso. Y eso no. Sí, sí, en su función. Había de llegar a tu vacía como de la lecha, no,

01:25:44

como que tengo que necesito como tener más así como no mira fíjate como hablando.

01:25:51

No, cabulaneo. Necesito tengo que.

01:25:57

Necesita el concurto al urgencia. Necesita el concurto al enurgencia a dosis

01:26:04

importantes pero sí pero pero sí estoy contenta de participar. Estoy contenta de

01:26:10

de estar aquí, de dar ese paso de tener ganas de dar ese paso porque bien, por lo que se mira luz,

01:26:19

yo sinceramente no no intervengo en eso. Viste, hubiera podido tomar esa actitud, al contrario,

01:26:25

digo no, tú puedes y le vas a hacer bien y es una cuestión de tiempo y bueno, de dejar como

01:26:32

es tu de aceptar, ¿no? Así que aquí estoy, pero eso sería mis objetivos principales.

01:26:39

Y aquí te opuse urgente entre comillas en grande necesita el coach virtual urgente,

01:26:48

lourde, mira, un puro ejemplo al punto con urgente.

01:26:57

¿Y ya me deshidio?

01:27:01

Me siento, yo lo mismo lo siento y siento que lo transmito cuando hablo.

01:27:09

Entonces aquí estoy, aquí estoy, dije pues no me voy a correr, no me voy a chicopar.

01:27:15

Así que muchas gracias.

01:27:19

Hola, hola, me escuchan porque creo que se compró todo.

01:27:21

lo que pasa es que he dicho una para, he dicho a los mi España suena raro no me voy a

01:27:26

me voy a correr es como así si ya sé que no me voy a echar para atrás eso quiero decir

01:27:36

no me voy a echar para atrás, bueno o no si te puedes correr puedes correr que no pasa nada tiene

01:27:45

¿Qué no? ¿Por qué no? Sí, pero bueno.

01:27:50

En todo el caso, como yo he impedir eso por Dios, gracias al

01:27:53

lúrde, Albi. No, sí. Ya que ves con las compañeras a toda el apoyo que

01:27:58

sentimos y les me despido porque ya también me quiero tomarme desayuno

01:28:04

que en Perú somos la City 35 de la mañana.

01:28:07

que mora, vía por el tiempo.

01:28:10

Ya la sé ni al piezo.

01:28:12

Para así que me doy el tiempito del desayunito.

01:28:15

Un beso a todas y el domingo no fue por esta.

01:28:19

No voy a poder estar un curso y una conferencia.

01:28:22

Entonces lo verás grabado. No pasa nada.

01:28:24

Sí, muchísimas gracias.

01:28:26

Chao, chao a todos.

01:28:27

El sitio chau.

01:28:31

Vale.

01:28:33

Yo, yo falto.

01:28:36

Aene.

01:28:38

Bueno, mis objetivos son trabajar con mis redes todavía,

01:28:42

reflexionar un poco de...

01:28:47

Si el foco que quiero en Instagram es el arquetipo del inocente,

01:28:53

todavía sigo ahí un poco dudosa y me he dado cuenta

01:28:59

que me da miedo a hablar que tipo le nos sente porque no que que dudaste da.

01:29:07

Es esa es la parte no sé o sea, hay algo que hay algo que me pasa todavía no logró

01:29:17

identificarlo bien. Me gusta ese arque tipo para poderlo. De hecho, antes de yo saber todo

01:29:24

esto de los arque tipos, a mí me parecía que yo ya traía este arque tipo sin inconscientemente.

01:29:32

y bueno creo que me he dado cuenta con esta incógnita y todo esto que me da miedo

01:29:40

exponer mi éxito en redes. Es como me da miedo el éxito y esa es la parte que creo que

01:29:47

tiene que ver con una creencia familiar y quiero entrar ahí, quiero... ese es mi objetivo,

01:29:56

entender y comprender qué me pasa con esto del éxito en redes sociales porque yo puedo

01:30:03

manejar o bueno a su al menos eso creo, ¿eh? Y a pero qué te pasa en el éxito en redes sociales,

01:30:09

qué es lo que qué es lo que te me cuesta mucho trabajo exponerme y si hago mis videos y

01:30:16

hablo por ejemplo ahorita estoy todo esta semana hablando de las heridas de la infancia me encanta

01:30:22

recibo buenas, pero hay una parte de mí que ahí no sé, me pongo un poco estresada, me

01:30:31

me... ¿Qué le saben qué? A ver cuéntame qué te pasa. Me da miedo, o sea, me da miedo a ver

01:30:41

que a ver si me entienden bien, estas son las ideas que me vienen en la mente. A ver si me entienden

01:30:49

bien a ver si fue clara y así, ¿sabes?

01:30:56

Como esto sí, y creo que es una creencia tonta porque en realidad cuando veo el resultado

01:31:04

es bueno, ¿sabes? Entonces es como ahí está algo mío totalmente actuando.

01:31:13

vale el domingo coja venir, ay el domingo voy a estar en Brasil en un vale, vale, vale,

01:31:24

bueno, pero lo veo en diferente o qué hacemos, los tú dime, no, no me es que es que

01:31:36

no cosa que te vendría bien, pero bueno recuerda me, adj, recuerda me en algún encuentro

01:31:45

que nos veamos luz, acuerdate de la conciencia que me viene bien, porque yo lo apunto en

01:31:52

otra estuille.

01:31:53

Ok, perfecto.

01:31:54

Entonces, cuando me digas, lo buscaré a ver qué es lo que era porque no me lo recordé.

01:31:59

Ok.

01:32:00

Y bueno, no esperate, te invito a esto que va a tener, no sé si se lo daré a este grupo.

01:32:06

Bueno, ya veré, vale, porque no sé si se lo va a dar a este grupo hablar de eso.

01:32:13

Y bueno, acompañar a las personas a vivir este proceso me encantaría de prosperidad. Eso

01:32:20

es uno de mis objetivos que ya traía desde hace.

01:32:28

Una de las cosas que te digo en redes. Primero en tu caso. ¿Tienes YouTube? Sí. ¿Lo

01:32:46

trabaja y tu para ti tareaita.

01:32:47

OK.

01:32:49

Te bajaba a hacer como una estrategia de cosas que quisiera publicar.

01:32:55

Básamos, ya no un vídeo una vez a la semana.

01:32:59

Obviéte del tiempo del espacio,

01:33:00

después de cuando tiempo quiera que duren y nada por el estilo.

01:33:03

Sinó simplemente que temas te gustaría exponer.

01:33:06

Aunque el grupo vale un tema que te parezca.

01:33:08

Si quieres preguntar el GPD que te idea de tu área, de tu grupo,

01:33:12

de darles que se lloró, no sé.

01:33:13

y que vas a hacer un plan estratégico de un video y emanad, ¿vale?

01:33:19

A un día que salta siempre es emanad, un video no tiene que ser muy largo, puede ser 10 minutos, 15 minutos, 7 de no

01:33:26

saber lo que tú quieras. ¿Dónde es ponga su tema específico, un tema particular, ¿vale?

01:33:31

El tema que te mole, que te es trabajando, la otra vez me gustó hasta todo tu paquete como lo

01:33:38

así es impresionante interesante, trabaja con las heridas y no sé qué, pues habla de ese tipo

01:33:46

de cosas, porque si bien es cierto las redes importan de trabajarlo y lo que estamos en

01:33:51

demos servicios está muy bien, pero a lo que si no me dios un tricky que yo siempre

01:33:54

siempre he sido muy tecrito de cerca también, que sí hay que trabajar YouTube porque realmente

01:33:59

la gente te conoce es por YouTube, las redes son momentáneas, las redes porque es ahí

01:34:05

como interacción, ¿vale? En Houston, esa es la

01:34:09

opamina pura y dura. La gente que te pregunta te da

01:34:11

la opamina, la gente que te dice algo, te da

01:34:13

opamina, es como muy muy rápido, ¿vale?

01:34:15

Yo te invito en tu caso particular, fíjense que no

01:34:19

todos se los recomiendo, pero en tu caso, por tu

01:34:21

particularidad, porque como tú eres y todo, te

01:34:23

debería muy bien que la gente te viera en tu canal de

01:34:27

YouTube, que es muy didacticando, ¿sabes?

01:34:29

Oye, que funciona a eso. Y entonces una vez cuando

01:34:32

empiezas a ver, de hecho cuando empiezas a ver

01:34:34

vídeo te baja, empecé a ver que cosa tiene que mejorar, que cosa, entonces te baja el bien.

01:34:41

No importa que al principio no te vean idiotas, pero lo bueno de YouTube, fíjate que es tan

01:34:47

peligroso como partida en las redes, esto, fíjate que Facebook almacenaba los videos, va a dejar

01:34:54

de almacenarlos en intusiones, tienen una fecha para que descargamos todos los videos porque se

01:34:59

van a eliminar y van a estar solamente 30 días, pero en YouTube nunca pasa eso. En YouTube

01:35:04

puedes tener un video 10 años y la gente va a seguir viendo tu video de 10 años.

01:35:10

Entonces, indiferentemente de lo que tú vas con tu proyecto y tu vida, siempre va a estar

01:35:13

ese video allí. Entonces, yo estoy resolviendo que trabajes más YouTube en tu casa. Tienes

01:35:21

como más interacción de poder compartir, tenemos tiempo, tienes la cosa de que tiene que ser

01:35:25

rápido, no sé qué, que tienes que... no, tienes tiempo para hablarlo, para desarrollar una idea,

01:35:30

para que la gente te vaya conocían. Yo te veo más por allí, además que a la hora de hablar,

01:35:37

despresar, despresar y hablas muy bien, entonces, creo que por allí tienes una aloe interesante que

01:35:43

puedes explorar, sin preicionarte. El arte tipo linociente, porque nos dirigimos a hacer que tipo linociente,

01:35:52

porque al final el arquitectivo inocente que es posible y tiene esperanza, los

01:35:57

jóvenes estamos gente que tengan esperanza, tengan esperanza que pueden mejorar,

01:36:01

sino es que es difícil, primero empezando para llegar al arquitectivo inocente.

01:36:05

Segundo, tiene esa esperanza de que pueden mejorar, segundo no sabe cómo será,

01:36:11

lui quiere aprender a hacer, entonces y confía en que el que el

01:36:16

persona me puede ayudar por eso es bueno dirigir el ser que tipo, cuando estamos iniciando es

01:36:21

muy chulo dirigir el ser que tipo, porque es mejor que tipo más sencillo de llegar, hay

01:36:26

que ir al que tipo que son más complejos, al que tipo del creador como yo que me comencen

01:36:30

de algo y en el que ser como que muer, bueno, que todavía voy al final estoy con muda, entonces

01:36:39

al principio ese es un simedilismo, ese público es que va a ser un complicado, ser complicado,

01:36:45

complicado de calle y digo se me intenta la vender a mí mismo yo soy complicadilla para que me ven

01:36:49

a la gente entonces les digo por experiencia por lo que ya he compartido lo largo del tiempo

01:36:58

lo que ha aprendido lo largo del tiempo, por experiencia al público tanto del uérano que

01:37:03

en una herida de la abandono muy activa o el inocente son públicos más sencillos de dirigirse a parte de

01:37:10

de eso nosotros nos estamos dirigiendo una población,

01:37:14

porque nosotros no somos milenia, tenemos que dirigir

01:37:16

a una población milenia, que la población cada hora están

01:37:19

a oje, ya de nuestra población, ya quiero retirarse y hacer

01:37:22

otras cosas y vivir de ingresos pasivos, los milenianos ahora

01:37:25

están en un proceso que quieren formarse, prepararse,

01:37:28

capacitarse, por lo tanto nuestros esfuerzos de venta tienen

01:37:32

que estar dirigidos a ello y el gran grueso de los milenianos

01:37:37

como tal, tienen mucho esos dos arquitectos muy activos. No lo digo yo, esos son estudios de

01:37:43

marketing y cosas avanzadas y hacemos estudios de se públicos de tío y es fascinante todo lo que

01:37:51

hay. Entonces, licenciarse público que es mucho más sencillo de dirigirse y además que son las

01:37:59

generaciones, más inentes de generación que tiene que generar, es que la generación atreve los

01:38:03

cuarenta y cinco años, es un público ideal que es el público que tiene un recurso para pagar. Ahora.

01:38:09

Vale, entonces por eso es lo ideal.

01:38:11

Vale, entonces yo les recomiendo que este dirija,

01:38:15

ese dirija, ese público que es el más sencillo.

01:38:18

Hay públicos que sí, aunque yo me siento muy indiferente,

01:38:20

fue una arte tipo muy difícil llegarle porque quieren otra cosa,

01:38:26

quieren otra historia.

01:38:29

Entonces no me interesa. Y gente que por ejemplo me imagines el sabio. Si yo me diría que tipo el sabio que está buscando,

01:38:36

al que esté más pro de todos los pros, el más pro de los pros de los pros de la peuta.

01:38:43

Entonces no me interesa llevarle o al eh, a archer tipos o el creador, el que diga bueno eh a ver.

01:38:52

y cómo me convence, no, se quiero un público que está más sencillo, principalmente eso,

01:38:58

entonces la idea si tienes un tablero si vas a tener una ressocial que sea muy sencilla de llevar,

01:39:06

muy fácil de llevar y muy fácil de entender, que se lo ve, la gente lo ve y diga mira qué bien,

01:39:12

que fácil de entender esto, porque que no sea con la mía que llegué, rechinen y esto color, me dan

01:39:21

de los que se lo digo por experiencia propia, que es mucho mejor fíjate que ahora me he

01:39:25

enforçado porque me gusta la minimalismo y me lo lo oponemos que sea una imagen minimalista

01:39:33

cada vez, y entonces para bajarle todo, vale un poquito, vale, para que el mi estudiante no

01:39:40

querán que solamente son ellos y tienen que hacer los nuevos videos también, entonces bueno

01:39:43

no hay cambiando. Quito normal, pero los digo principalmente porque es más sencillo,

01:39:52

vale, simplemente eso, porque no, no necesariamente tiene que ser tú. Tú tienes que demostrarte

01:39:57

como la heroína, como yo soy el hero y que te voy a ayudar, tienes que demostrarte como

01:40:01

la maga que voy a hacer, la maga contigo, tienes que mostrarte, soy la creadora que te va

01:40:06

a decir para el sonos paso, eso sí, eso sí, pero el lenguaje tiene que ser en su lenguaje,

01:40:13

que les llegue a ellos porque les estoy viniendo a ellos.

01:40:15

Entonces, que son lenguajes fácil de entender, que está muy minimalista que les desnaste, que

01:40:20

los calmen porque es una generación, la generación milenia, es una generación muy ansiosa.

01:40:25

Malí aquí tú también creo que eres milenia, por cierto. Hablando por eso, milenia, le

01:40:30

sonia, milenia, lejan ahí, aquí hay una...

01:40:34

Hay un uso de milenia. Yo soy ex.

01:40:37

No, así bueno pues entonces pero aquí hay hay millenia si hay letita mía

01:40:44

es millenia y Julieta es millenia así que hay hay un suceso la idea es eso no

01:40:52

entenderle entender y saber qué es un público que está dispuesto a pagar por

01:40:58

su servicio y obviamente que me voy a ver jif vale una señora de sesenta y tres

01:41:03

años, 70 años, que quiero que somete en el ordenador, me va a decir que vale, entonces

01:41:09

tengo que dirigirme a ese poque, vale, y cada vez y cada vez más, vale. Que el compromiso

01:41:14

y todo lo demás que luego pudieron transformando y vendiendo el otro producto en la misma media

01:41:19

que vayan creciendo genial, pero ahora sí estoy empezando ese público más sencillo, porque

01:41:25

es como vamos a ver, yo voy a ir a pescar en un arde donde hay el medio del mar o usted especando

01:41:31

orilla, no, en orilla es más difícil pescar porque está todo el mundo, está la arena, no

01:41:36

sé qué, encamrió en el medio de mi alma, es más fácil, no sé cómo tirar la regga,

01:41:39

el medio de mi alma es mucho más sencillo, te lo digo por experiencia de la red, entonces

01:41:45

no sé si te decir, si te decir, muchas gracias.

01:41:49

Es un momentito, gracias a ti.

01:41:52

Hola, hola, sí, ella ha hablado, disculpe, que estoy llamando, perdiendo una llama importante

01:42:54

y me llaman de seguro, de seguro para decirme una alianza que tienen de seguro sanita con

01:43:00

unos sequeros. Sorry, pero como estoy llamando una de ellas, más importante no sabía el número,

01:43:05

entonces, y mira, puede ser eso. Entonces chicos, de verdad, yo lo que quiero hacer

01:43:12

es hacer las cosas que se amas en silla, lo que les recomiendo, esto va a manera de revisión

01:43:15

ustedes y resuenan, pero lo que les recomiendo es eso, una de las cosas que quiero que te daigan

01:43:20

para que sería bonito no que convarte en el grupo como pantallazos de su ya de su

01:43:26

rede o de lo que ustedes sean que están haciendo como va quedando como heredante y el

01:43:31

después sería chulo no para ver como queda antes y como va quedando después que

01:43:35

camis bandando y como se va sintiendo con esos cambios que fibra va teniendo esos

01:43:39

bonitos que pueden ir lo viendo y sintiendo. Miren las redes en general no tengo que

01:43:48

trabajar a veces tenemos la credencia y es un error. Creo que tengo que trabajar las redes, las redes, las redes, no.

01:43:56

Si es cierto, yo creo que queda una área de contenido, pero hay un punto muy importante que es establecer

01:44:03

contacto es más importante que cualquier cosa, cualquier en contacto, que significa mi contactos de

01:44:11

o hasta contactos que tengan a gente del correo.

01:44:15

En mi contacto a veces yo, por mirar una idea genial.

01:44:19

He pueden tener una historia, una historia o enlace.

01:44:23

A su web.

01:44:24

A ver, usted se crea una lista de, no sé, se me ocurre de cómo salir de...

01:44:33

cómo no sentirte mandando a la relación, no sé, se me ocurre.

01:44:36

Y entonces ponen y crean una historia nada más.

01:44:40

una historia cogra foto de ustedes y ustedes quieren, no foto con su pareja lo que

01:44:45

quiere, oye, quieres que te cuente cómo salir de el abandono en pareja hasta no sé

01:44:50

qué, sí, así quiero, vale, que ese si quiero genial eso me lo llevo una página a mi página

01:44:58

a mi página dame tu correo y allí le envió este enlace porque ya tienen el correo y

01:45:04

tiene una manera de ser con alto más que las redes en sí, vale porque las redes son

01:45:08

Efilmen las redes ustedes le depende si es donde publicar le aparecer cosas de esa persona o no le va a aparecer.

01:45:16

Entonces son muy esclavizadas.

01:45:18

Entonces si viene cierto hay que prestar la atención tampoco hay que prestarle demasiado atención.

01:45:23

Vale colocar algo que pueda ayudar a las personas pero siempre y cuando ustedes tengan una ganancia contacta me por WhatsApp o este dame o dame tu correo para enviarta

01:45:34

más información lo que sea que ustedes siempre tengan esa manera de poder contactar y siempre a sus

01:45:40

contactos de correos, contactos de guasad siempre atentos a ellos. Una de las cosas que le vamos a

01:45:49

pedir que siempre hagan el programa vale es que vayan creando como un grupo que tengan este

01:45:56

detelegra en guasad donde ustedes quieran pero que ese grupo, porque ese grupo son personas que

01:46:02

ya están muy cercanas a ustedes. Entonces, que vamos a hacer constantemente que tengan a ese grupo

01:46:07

en nutriéndole, dándole cosas allí, si es importante, porque es un grupo que queda con un seares, ¿vale?

01:46:13

Que es un grupo que ya en una manera usted es cosas, de manera de mantener su red contacto y que no se ve,

01:46:20

y los en cosas solamente para venderlos sino que también puedan de vez en cuando están poner, como dice, ¿no?

01:46:25

70 de nutrirla y 30 o esperabén, vale, pero que estemos constantemente allí, porque ya les estoy diciendo,

01:46:36

la red de contacto es muy importante y en esta sociedad que vivimos cada día más, por lo tanto es importante que

01:46:43

podremos la persona se puede conseguir ricas y tienen mucha interacciones, muchos contactos, malo.

01:46:49

¿Quién le oye, es esta ocalladita?

01:46:59

Me hablaste de los?

01:47:01

Sí, esta ocalladita.

01:47:04

¿Qué entre esta? Lea la clase.

01:47:07

¿O sea?

01:47:09

Mi idea, como bien, ¿qué saló a la hora?

01:47:13

¿La qué?

01:47:16

No entendí bien de que estaba una ola, ¿no?

01:47:18

Ya, pero ¿cuál fue tu pregunta?

01:47:22

Nada, ¿qué cómo estás? ¿qué saló a la hora de la hora?

01:47:26

El soltiel, un trote de un mismo mañana, fue verdad.

01:47:32

Es una hora un poco complicada para mí.

01:47:35

En mi proceso en sí, he estado trabajando, siento que estoy muy atrás con relación a todos los que he ya he visto.

01:47:47

¿Estás en tu lugar?

01:47:49

Sí, creo que lo corresponde.

01:47:51

Y no, el tratado es como de ponerme al día,

01:47:56

estúrenme a Android la paleta de colores,

01:47:59

elegirme, que se me parece la arquitectura.

01:48:02

¿Qué siento que me viura para dirigirme?

01:48:08

¿Cuál es el tipo de este libro para dirigirse?

01:48:12

Dos, el inocente del cuidador.

01:48:15

Ah, mira.

01:48:18

Esos dos.

01:48:20

Y como escribiendo un motor,

01:48:21

todo eso, que una necesitas escribir la estrategia con ese objetivo y ahí voy en los videos

01:48:28

porque estoy muy atrás. Mira, dejen de él importante dejar de compararse,

01:48:35

que claro aquí va a su ritmo, a su tiempo y a su espacio, porque es como que estamos

01:48:42

en el colegio, el colegio cuando nosotros estábamos, todo mundo tiene que ir igual, no, porque

01:48:47

cada quien tiene, hay diferentes tipos de inteligencia, diferentes tiempos para cada quien,

01:48:52

diferentes ríngos y lo más amoroso para que nosotros aceptar nuestro ringo, aceptar

01:48:58

nuestro espacio, hay gente que van a la velocidad, la luz en una cosa y realmente va muy lento

01:49:03

en otra, entonces este es mi espacio, mi tiempo, no es la cosa que nos hacen sufrir más,

01:49:08

es compararnos con los demás, yo no puedo ir al rimo del otro, te queda aceptar porque

01:49:15

porque eso también empare a saber, cuando yo quiero que lo trabaja en mi rimo o el otro

01:49:20

no me exige que yo vaya a su rima, no cada uno, no solo enrique, yo tenemos dos rimos

01:49:24

otra vez diferente, porque quiere todo, así, y yo soy más pausada, ¿vale? Y eso es

01:49:31

respetar el amar no implica respetar, entonces aquí puede ir sonía a todo la

01:49:36

añonte y yo pues no lo hago de esta manera, y está bien, ¿vale? como lo hace cada una, y eso

01:49:42

es bonito entender, los cinco de los demás los manos me enéchan todos diferentes y todos

01:49:47

compres su funcionalidad. Entonces eso lo tenemos que ver. Entonces Juliet, hacer más amorosa

01:49:53

con ti. Voy a mi ring. Estoy en mi lugar. Voy a mi tiempo y mi tiempo es perfecto. Sí? Sí?

01:50:10

Me trajiste ya hubo, pero sí. Es importante para nosotros. Entendernos todo el tiempo eso.

01:50:19

de verdad que una de las cosas es las redes sociales,

01:50:26

a lo cual es justamente eso, la comparación.

01:50:30

Que constantemente no estamos comprando con otro no,

01:50:33

es que estamos más guapa, que estamos más guapa,

01:50:35

venís, vamos a que tenemos que tener más tonterías

01:50:38

y ahorramos algo que querramos hacer.

01:50:43

Y a nuestro tiempo, en nuestro ring, sin presión,

01:50:46

si en el mundo se ha hecho algo,

01:50:47

sin prisa pero sin pause, ¿vale?

01:50:50

Bueno, chicos, que nos llevamos el día de hoy,

01:50:53

si es que nos llevamos a lo soñan que te llevas.

01:50:57

Mira, yo te digo ya que aparecela el Pequenbre del...

01:51:01

Yo me llevo claridad ganas,

01:51:10

industrialismo, motivación,

01:51:11

bueno, todo eso, ¿no?

01:51:12

Energía de mover hacia adelante,

01:51:14

básicamente con mi propia rapidez. Exactamente. Con tu rapidez, fue que tú eres de

01:51:23

esta? El lampo. Yo soy el lampo. Yo cuando algo no tengo claro, y estoy anotado, pero ahora

01:51:29

si algo no entiendo, ahí me quedo un poquito ahí, no? Pero ya cuando lo siento en el alma

01:51:34

es como PAM disparo. genial. Pues eso me encanta. genial, gracias, sonido.

01:51:39

por el tiempo ya estoy a ver a puse, saludos a tus hombres, esto, gracias igualmente.

01:51:45

Chao, que nos llevamos el resto, ya se ha ido, casi todos, claridad de enducíamos y ganas de venir el domingo, gracias

01:52:04

luz a ti, gustado, genial, Silvia a nadie que nos llevamos, me llevo mucho claridad en puse, me tengo que ir

01:52:12

recito si es que ya estamos todos.

01:52:14

Ma'é.

01:52:15

Genial.

01:52:15

Buen viaje.

01:52:17

Disfruto Brasil, que rico.

01:52:19

Gracias.

01:52:21

Bye, bye.

01:52:22

Oh, bye, bye.

01:52:22

Gracias, bye.

01:52:24

Digo, Aldo, me llevo claridad.

01:52:27

Le llevo claridad.

01:52:29

Gracias.

01:52:29

Genial.

01:52:30

Gracias, Antí.

01:52:31

Vale, chicos, bueno, vemos en la siguiente.

01:52:33

Un abrazo muy grande.

01:52:34

Recuerden que nos vamos a ver el día domingo a las 10 y 9 horas,

01:52:36

donde le explicaremos cómo aprender a usar el sistema,

01:52:41

como dar en la persona, todas esas cosas, haremos superfil en herramientas, todo ese tipo de cosas, mal.

01:52:48

Un abrazo muy grande, nos vemos en la siguiente chau chau, besito, buena semana.