

Transcripción

Vender desde el servicio: proceso, oferta y objeciones

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

00:00:00

Con esta, con esto. Yo creo que algunos no me entendieron bien de qué era lo que se hacía aquí. Cuando yo hablo de dónde está tu cliente, estoy hablando de cuál es el problema que tiene la persona determinada.

00:00:17

¿Qué persona? Vamos a suponer, yo estoy trabajando con Gustavo, Gustavo tiene un problema, siento Gustavo de alcoholismo. Supongamos que Gustavo, yo estoy trabajando con Gustavo, no sé qué yo voy a hacer, yo estoy hablando con Gustavo.

00:00:31

¿Dónde está mi cliente? Bueno, Gustavo es una persona que tiene alcoholismo, es una persona que no puede tener relaciones saludables porque claro, está borracho, porque no puede tener una vida estructurada, Gustavo tiene X edad, no trabaja porque vive con sus padres y sus padres lo mantienen, varias veces sus padres lo han echado de su casa, tal, no sé yo.

00:00:55

Nos damos cuenta de a qué me refiero, dónde está el cliente. Es la situación actual del cliente. Es que por ahí me enviaron algunas que no lo tengo claro qué es lo que quieren hacer. Entonces, dónde está exactamente ese cliente.

00:01:13

¿Vale? ¿Qué tienen que ver

00:01:15

también? ¿Qué pasaría si ese cliente

00:01:17

sigue así? O supongamos que si llegamos con Gustavo

00:01:19

que sigue alcohólico, pues bueno, si

00:01:21

va a seguir así, va a terminar con

00:01:23

si sigue así, ¿qué va a pasar? Va a terminar con una cirrosis

00:01:25

hepática. Bueno, me puse un ejemplo extremo

00:01:27

porque el alcoholismo, para

00:01:29

trabajarlo, tiene que ser una clínica de

00:01:32

intoxicación o alcohólicos anónimos

00:01:34

¿Vale? Ojo, pero bueno, como vas a imaginar

00:01:35

que yo tengo un programa

00:01:37

súper de lo más

00:01:39

del alcoholismo, ¿Vale? Entonces, ¿qué sucede?

00:01:41

Que yo tengo que ver qué es lo que va a pasar

00:01:43

con Gustavo, si sigue así, bueno, va

00:01:45

a tener unas cirrosis

00:01:47

hepáticas, seguro.

00:01:50

Va a

00:01:52

terminar totalmente

00:01:53

la relación con su padre y lo va a terminar

00:01:55

echando de su casa. Va a terminar

00:01:57

seguramente, si no trabaja y no tiene nada,

00:01:59

durmiendo en la calle.

00:02:01

Entonces, son las situaciones

00:02:03

extremas que esa persona puede llegar

00:02:05

de seguir en esa situación.

00:02:07

Esto es muy importante

00:02:08

a la hora de que ustedes estén trabajando con su cliente

00:02:11

porque esto es el punto

00:02:13

de dolor, ¿no? Tienen que llevarlo

00:02:15

a que se imagine que esa

00:02:16

persona llega a eso. ¿Por qué?

00:02:18

Porque si ella se puede imaginar a dónde

00:02:21

va a llegar, si sigue así,

00:02:23

¿qué pasa?

00:02:24

Que bueno, entonces yo realmente

00:02:27

puede comprometerse a esa persona

00:02:29

a hacer algún cambio. Pero si no se da cuenta

00:02:31

a dónde puede llegar, difícil.

00:02:33

Y ojo, no todo se compromete.

00:02:36

Luego, si

00:02:37

está aquí el alcoholismo, ¿a dónde quiere llegar?

00:02:39

Bueno, los alcoholismos casi nunca quieren salir

00:02:41

porque ellos consideran que no tienen ningún problema, que el problema

00:02:43

mal lo tiene nosotros. Pero vamos a suponer que la persona ahí dice, no, es que yo me he dado cuenta

00:02:47

que no quiero seguir haciendo daño a mi familia y yo lo voy a hacer por amor a mi familia, ¿vale?

00:02:52

Entonces, ¿dónde quieres estar? Bueno, ¿qué es lo que quieres estar? Pues bueno, quiero estar lúcido,

00:02:55

quiero dejar de depender del alcohol para poder llevar el día a día, ¿vale? Entonces, fíjense,

00:03:02

esto es dónde quiere estar esa persona, ¿vale? Y entonces, yo lo que voy a ofrecer a esta persona

00:03:08

es que yo tengo una metodología para salir de eso.

00:03:13

Entonces lo primero que vemos es cuál es la causa de tu adicción,

00:03:16

vemos dónde viene, qué fue lo que pasó, qué fue lo que originó,

00:03:19

todo esto, luego te acompaño en ese proceso,

00:03:23

donde seguramente seguiré el proceso de los 12 pasos,

00:03:26

donde otras personas te acompañarán para que puedas ir saliendo

00:03:29

y puedas estar acompañado en todo momento,

00:03:31

donde no puede haber alcohol y tienes que estar en un sitio especial,

00:03:35

donde vamos a aprender diferentes técnicas,

00:03:37

XX. Yo tengo ese puente, yo tengo

00:03:39

mi método, el método que yo

00:03:42

he descubierto que funciona

00:03:43

para trabajar con estas personas.

00:03:46

¿Vale? Entonces, hasta allí

00:03:47

esto me tiene claro de cuál es el método.

00:03:50

Esto sirve para

00:03:51

lo siguiente. Sirve para hacer

00:03:53

una oferta,

00:03:56

importantísimo. Sirve para

00:03:58

entrevista.

00:03:59

Ahora vamos a probar cómo sirve para

00:04:01

entrevista. Entonces sirve para

00:04:03

las dos cosas. Hasta ahora han visto cómo

00:04:05

se crea una oferta. Esto es cuando

00:04:07

yo no sé qué crear, yo no tengo ni idea qué producto voy a crear,

00:04:11

qué producto voy a lograr.

00:04:12

Pues bueno, simplemente yo me afianzo en esto.

00:04:15

Esto lo vimos la clase pasada, solamente que creo que por algunas cosas

00:04:18

que me mandaron, no estoy segura si está claro.

00:04:29

Entonces, después de todas maneras le pregunto propiedad a algunas cositas.

00:04:33

Entonces, esto queda claro, tenemos bien definido cómo podemos llevar al cliente siempre. Imaginarnos dónde está el cliente, qué pasaría si el cliente sigue así, a dónde quiere llegar y yo soy el puente entre todos.

00:04:53

¿Vale? ¿Hasta allí claro o no? ¿Tienen alguna duda, comentario antes de seguir? Porque este es como un pequeño repasito de la clase anterior para seguirlo nuevo. A ver, preguntas, dudas. ¿No tiene ninguna pregunta, ninguna duda, nadie?

00:05:29

vale, pues como no tiene ninguna duda

00:05:31

y ninguna pregunta, yo quiero que cada uno

00:05:33

me vaya a decir, ¿dónde está su cliente

00:05:35

aquí ante todos? ¿vale?

00:05:37

¿dónde está su cliente?

00:05:39

¿qué pasaría si el cliente sigue así?

00:05:41

porque quiero comprobar

00:05:43

si realmente este

00:05:45

lo tienen dominado

00:05:47

¿vale? entonces a ver, ¿quién empieza?

00:05:51

porque luego de eso vamos a la

00:05:52

entrevista para que sepan cómo guiar

00:05:54

todo este guión también por la

00:05:56

entrevista y bueno, si puedo, el

00:05:58

webinar, como de acuerdo a eso

00:06:00

hacer un webinar que sea potente

00:06:03

entonces, a ver

00:06:05

¿quién empieza? Gustavo, tú

00:06:07

valiente

00:06:10

valiente, hello

00:06:13

voy a saludar a Carmen Chávez

00:06:15

que me alegra que vuelva

00:06:16

sí, un gusto

00:06:19

sí, igualmente

00:06:21

felicitaciones ayer para las dos

00:06:23

la verdad es cierto que fue Carmen

00:06:25

el día del Carmen, mi madre también era Carmen

00:06:29

genial, a ver, cuéntenme

00:06:30

mi cliente

00:06:31

lo que pasa es que mi cliente

00:06:33

mira yo te voy a ir escuchando

00:06:34

mientras que voy ella porque tengo el jarrón de agua vacía

00:06:38

y no puedo estar aquí sin

00:06:39

entonces te voy a ir escuchando me voy a levantar de aquí

00:06:42

pero te voy a ir escuchando igual

00:06:45

así que ahí no me veas ni nada

00:06:47

voy

00:06:51

mi cliente vino ya decidida

00:06:53

ella quería hacerlo

00:06:55

pero bueno te voy a decir donde estaba

00:06:57

o donde está todavía

00:07:01

Ella es fisioterapeuta y ella quiere darle un vuelco a su consulta y quiere ir soltando poco a poco la fisioterapia y dedicarse a hacer mindfulness.

00:07:17

Ella quería potenciar todo lo que era su área de carrera y profesión.

00:07:26

Y hablando con ella me soltó.

00:07:29

Papá, papá, tengo problemas con mi madre, tengo problemas con mi hermano, no le hablo a mi hermano, no le hablo a mi hermano.

00:07:35

y hace

00:07:36

entonces donde está

00:07:38

tiene problemas familiares

00:07:40

y tiene todavía

00:07:43

como

00:07:43

una inseguridad de

00:07:47

doy este vuelco o no lo doy

00:07:49

porque dice también

00:07:51

yo me había dicho a mi misma que

00:07:53

después de los 55 años

00:07:55

no quería seguir dando masajes

00:07:57

porque eso me cansa

00:07:59

eso supone un ejercicio

00:08:01

un esfuerzo físico

00:08:02

donde está ella

00:08:04

está todavía haciendo cosas que le gustan pero ya está cansada de hacer, quiere darle un vuelco a su profesión o a su consulta

00:08:14

y tiene problemas con relaciones familiares, ella está ahí.

00:08:19

¿Qué pasa si sigue así? Si ella sigue dando masajes y fisioterapia, ella va a terminar con, ella misma que es fisio,

00:08:26

va a terminar con contractura y con dolores musculares por el esfuerzo físico que hace.

00:08:33

y si sigue con los problemas que tiene con su familia va a terminar totalmente alejada de sus hermanos

00:08:40

porque no le habla ninguno de los dos y también alejada de su madre porque ella tiene ciertas rencillas

00:08:47

que por mi conocimiento de constelaciones familiares es una niña que está reclamando

00:08:52

tú nunca me diste nada y ahora le estás dando a los demás.

00:08:56

Ella está ahí y si sigue en eso va a seguir en esa dinámica de yo soy la pobre, yo soy la pobre, a mí no me dan.

00:09:05

ella está ahí

00:09:06

y eso es lo que pasaría si sigue ahí

00:09:09

entonces, ¿a dónde la quiero llevar yo?

00:09:14

¿a qué? con mi técnica

00:09:16

esto, Gustavo

00:09:18

no es dónde la quieres llevar tú

00:09:21

sino dónde quiere estar ella

00:09:23

exactamente

00:09:24

yo la quiero llevar a donde ella quiere llegar

00:09:27

eso

00:09:33

con mi técnica

00:09:34

quiero

00:09:37

que ella llegue a lo que ella quiere

00:09:39

que ella quiere es ordenar su vida.

00:09:42

Y ordenando su vida, por supuesto,

00:09:44

va a ordenar todo lo que tiene que ver

00:09:46

con su carrera profesional

00:09:47

y va a ordenar su dinámica de relaciones.

00:09:53

Entonces, primero vamos a ir poniendo

00:09:56

en orden tu casa y tus espacios

00:09:59

para que te des cuenta

00:10:00

cómo la energía fluye.

00:10:02

Una vez que hagamos eso,

00:10:04

ya te vamos a ir poniendo colores,

00:10:09

formas, decoraciones,

00:10:10

muebles que a ti te gusten

00:10:13

que vibren contigo

00:10:14

que te ayuden a subir esa energía

00:10:16

y vamos a trabajar

00:10:19

explorando

00:10:20

todas esas dinámicas de relaciones

00:10:22

para

00:10:25

que armonizarlas

00:10:26

diría yo en esto

00:10:29

y que logres

00:10:31

lo que tú quieres de llevar tu consulta

00:10:33

a que

00:10:36

no sueltes la fisioterapia

00:10:37

porque lo vas a seguir usando pero no vas a dar masajes

00:10:40

De paso, ella también conoce muchas técnicas de McKenzie, etcétera, que ni siquiera tocan al paciente. Sabe de aromaterapia, etcétera, y entonces ella le puede dar ese cambio de seguir dando fisioterapia a través del McKenzie y de yo qué sé, y de dar mindfulness.

00:10:58

Y ella también está, me vuelvo para allá, para dónde está, ella está en una situación en que ella está por allá volando, como está empezando con lo del mindfulness, está como que yo medito y tengo experiencias extrasensoriales.

00:11:15

sensoriales. Me salí y me vi mi cordón de plaza. Ella necesita, si quiere, asentar y su trabajo, su área de trabajo y su profesión necesita pisar tierra y no andar por allá volando. Eso lo veo yo que ella está ahí. Y si sigue así, pues, como le ha pasado antes, que no llegue a cuajar nada porque anda.

00:11:41

Vale, vale. Esto, Gustavo, gracias. Mira, quiero saber una cosa. ¿Te vas a dirigir solamente a fisioterapeuta?

00:11:53

No, no, no, no. Todo el mundo, pero esa es la que...

00:11:56

No, no, no. A todo el mundo tampoco. Está mal si me dices fisioterapeuta y me está mal si me dices todo el mundo. A ver, cuéntame.

00:12:04

No, ella es la primera cliente que me llegó.

00:12:08

No, pero a ver, yo no quiero que pienses en el programa o en esto como que si fuera tu cliente que te llega. Yo quiero que sea ya directamente al público al que tú te vas a dirigir, ¿vale? Porque claro, yo no me puedo dirigir, aunque te haya llegado un cliente a fisioterapeuta, no me puedo dirigir solamente a fisioterapeuta, a menos que yo quiera dirigirme directamente a San Hecho. Eso es lo que te estoy preguntando.

00:12:32

A personas que quieran ordenar su vida y que se comprometan.

00:12:38

Vale, a ver.

00:12:40

Personas que quieran ordenar su vida.

00:12:43

Esto, entonces no necesariamente eres un fisioterapeuta.

00:12:46

¿Qué personas quieren ordenar su vida?

00:12:47

¿Qué área profesional te llama?

00:12:49

¿Te gusta a ti? ¿Te sientes cómodo?

00:13:00

Me siento más cómodo con mujeres, porque las mujeres es las que llevan esa...

00:13:07

Vale, ya sabemos el género, mujeres, ¿qué más?

00:13:09

Sí.

00:13:11

Que les guste el orden y les guste el buen gusto de la decoración.

00:13:25

¿Qué más?

00:13:27

Vale, vamos a centrar, ¿vale?

00:13:30

Vamos a ver.

00:13:45

Interes en decoración.

00:13:47

Vale.

00:13:51

Hay algunos por ahí que nos gusta el orden,

00:14:02

pero somos demasiado culinquietos y en un segundo,

00:14:06

no sé cómo hago

00:14:08

pero todo lo vuelvo un desastre

00:14:10

en un segundo, yo puedo acabar de arreglar el closet

00:14:12

y ya nada más con ir

00:14:14

dos veces al closet ya lo tengo

00:14:16

otra vez, y otra vez que lo vuelvo a ordenar

00:14:18

porque ese es el cuento de

00:14:20

nunca acabar, entonces

00:14:23

cuidado, inteligencia en decoración

00:14:25

que le guste el orden, ¿qué más?

00:14:28

que quieran mantener el orden

00:14:30

en su cosa, en su cosa

00:14:32

y en su vida, bueno a todo el mundo

00:14:35

le gusta el orden, pero que quieran mantener el orden

00:14:38

bueno no, hay gente que le gusta su caos

00:14:40

yo tengo una amiga que quiero mucho

00:14:42

y adoro y ella ama

00:14:44

adora y vive

00:14:46

en un caos permanente

00:14:47

yo la percibo a ella como Mr. Magoo

00:14:50

Mr. Magoo que yo no sé

00:14:52

yo recuerdo que estuve en su casa

00:14:53

y yo decía Dios mío

00:14:56

pero como se le quedaron las llaves

00:14:57

dejó la cocina encendida

00:15:00

bueno una cosa impresionante

00:15:02

que yo no sé como ha logrado sobrevivir

00:15:03

a la edad que tiene

00:15:05

viviendo sola porque me parece increíble

00:15:07

el caos que tiene, además todo en la casa

00:15:11

no lava los platos, solamente lava el que necesita

00:15:14

en ese momento, o vuelve a hacer así sus, y bueno, una locura

00:15:18

total, entonces bueno, hay gente que le encanta su caos y que está bien

00:15:22

¿Quieren mantener orden en su vida?

00:15:30

No lo tengo claro por eso, vale, personas que quieren

00:15:40

mujeres que quieren, interés en la decoración

00:15:44

ya aquí me di

00:15:46

mujeres que quieran tener interés

00:15:52

en la decoración

00:15:53

les gusta el orden, ¿qué más?

00:15:57

que hayan hecho un trabajo personal

00:15:59

y sientan que les falta algo

00:16:00

que les termine de

00:16:05

dar el empujón

00:16:06

han realizado terapia, en pocas palabras

00:16:19

¿no? entonces tus clientes

00:16:21

tienen que haber realizado terapia

00:16:22

quieren de alguna manera

00:16:24

les llaman la atención y quieren poner orden

00:16:26

en general en su vida

00:16:28

¿qué otras características tienen?

00:16:30

Porque hay cosas aquí que se están olvidando.

00:16:36

Tienen problemas en sus relaciones, porque una de las cosas del orden y desorden es problemas en sus relaciones.

00:16:43

Exactamente, tienen problemas en sus relaciones, problemas de comunicarse, problemas de que sus relaciones vayan fluidamente.

00:16:49

Entonces, aquí con respecto a fisioterapeuta, aquí tú puedes poner que no sean fisioterapeutas, sino personas interesadas en terapia.

00:16:56

O ya sean terapeutas, o ya sean personas que les interesa la terapia, o que hayan hecho un trabajo personal.

00:17:02

¿vale? en tu caso

00:17:04

en tu caso te llevo un fisioterapeuta

00:17:06

pero bueno, está bien, puede ser

00:17:08

de cualquier otra área

00:17:10

tienes que ver qué problemas tiene esa persona

00:17:13

bueno, pues tiene problemas

00:17:15

familiares, es probable que también

00:17:16

tengan problemas de dinero

00:17:27

cansancio, porque si tienen caos en su vida

00:17:29

obviamente, cansancio

00:17:31

¿qué otra cosa tiene?

00:17:33

problemas de comunicación

00:17:35

se le escapan las oportunidades

00:17:40

¿vale? ¿qué más?

00:17:52

familiares de dinero

00:17:53

de pareja

00:17:54

con hijos

00:17:59

genial

00:18:02

concretan proyectos

00:18:05

bueno y si lo concretan

00:18:07

lo concretan de aquella manera

00:18:09

por decirlo de alguna manera

00:18:20

vale

00:18:22

¿qué es lo peor que puede pasar si ellas

00:18:24

continúan así? bueno en este caso

00:18:26

la fisioterapéutica es sufrir lesiones

00:18:30

enfermarse

00:18:30

¿qué más?

00:18:34

terminar mal

00:18:35

terminar mal con la familia

00:18:48

¿qué más?

00:18:49

termino odiando su trabajo

00:18:51

porque ya le cansa

00:19:11

vale

00:19:13

entonces

00:19:18

bueno, las consecuencias que puede tener puede ser bastante

00:19:21

intenso, vale

00:19:23

entonces, ¿qué vamos nosotros

00:19:25

a hacer? imaginemos que yo soy

00:19:27

esta mujer, vale, yo tengo

00:19:31

esto

00:19:37

quién soy yo, ya sabe qué problemas tengo y ya tiene este que ya sabe que es lo peor que me puede pasar ahora

00:19:46

y él sabe que yo quiero poner orden en mi vida, ¿vale?

00:19:50

Orden en mi vida, vamos a suponer qué significa esto.

00:20:25

Saber comunicarme con mis seres queridos y estar más desestresada, supongamos, ¿vale?

00:20:44

Genial. Entonces vamos a ver, esto es lo que yo quiero lograr en mi vida, ¿sí?

00:20:51

Entonces, Gustavo, quiero que aquí ahora me abres de tu puente, porque claro, tú estás aquí para ofrecerme tu puente. A ver, cuéntame de tu puente, cuéntame, ya tú sabes todo esto de mí, yo te he contado todas estas cosas ahora, ¿cómo me ofreces ese puente?

00:21:07

Primero que nada vamos a ordenar tus espacios.

00:21:15

No, mal, no, mal.

00:21:18

Empezamos mal.

00:21:19

¿Cuál es el primer paso que hacemos, señores?

00:21:21

El compromiso.

00:21:22

Voy a ponerlo aquí bien grande.

00:21:24

Pues es que ya vino comprometido ya de una vez.

00:21:27

Tómalo plata de aquí.

00:21:28

No, el compromiso yo tengo que trabajarlo, ¿vale?

00:21:32

Esto es importante.

00:21:33

El compromiso que es decir, oye, mira, Luz, vale,

00:21:36

A mí me parece ideal, pues sí, está interesante esto que puede ocurrir, me da cosa que te vaya a pasar esto, visualízate viviendo esto, cómo sería tu vida. Ahora, yo quiero que me digas, Luz, del 1 al 100, ¿cuán comprometida estás tú en lograr esto? Yo te puedo decir, bueno, Gustavo, yo estoy un 5, estoy un 6, estoy un 10, yo te puedo decir, Gustavo, yo estoy un, pues sí, un 6 comprometida. ¿Qué me dirías tú?

00:22:06

¿Qué te falta para que te comprometas al 100%? ¿Qué es lo que te hace dudar ese 44%?

00:22:17

No lo sé.

00:22:21

¿Tú quieres seguir así, teniendo problemas con tu familia?

00:22:28

¿Si quieres seguir dando masajes y ya estás cerquita de los 55 años?

00:22:33

¿Qué fue lo que me dijiste? Que no querías seguir dando masajes.

00:22:37

va a terminar con lesiones

00:22:39

que es lo que tú curas, la vas a tener tú

00:22:44

o quieres darle

00:22:46

no quieres darle el vuelco que quieres

00:22:48

darle a tu consulta

00:22:53

una manera

00:22:54

efectiva para que

00:22:55

se comprometan es decirle

00:22:57

directamente, a ver

00:23:00

cuéntame qué área de tu vida

00:23:01

es la más importante, por ejemplo

00:23:03

la persona te puede decir, bueno, pues mi área de mi vida

00:23:05

más importante es mi pareja

00:23:08

¿vale? y qué tan comprometido

00:23:10

estás con tu pareja

00:23:13

te va a decir el 100%

00:23:14

claro, pero si es el área más importante de su vida

00:23:17

vale

00:23:19

¿qué pasa? que el área de tu vida

00:23:21

más importante es tu pareja y tu área

00:23:23

personal, para tú estar bien

00:23:25

con tu pareja, necesitas estar

00:23:27

100% contigo

00:23:32

entonces, una vez más te pregunto

00:23:34

del 1 al 100

00:23:35

¿realmente te comprometes aquí? porque si no

00:23:37

no quieres realmente esto, si no realmente

00:23:39

no quieres lograr esto

00:23:43

entonces yo te digo, pues sí, bueno, pues sí, tienes razón

00:23:45

de comprometerme 100%.

00:23:49

Genial.

00:23:50

Siempre tenemos que buscar que él nos diga el 100%.

00:23:54

Luego que te has comprometido el 100%,

00:23:56

entonces, ¿qué me dices?

00:23:58

Aquí estamos viendo ya los pasos de la entrevista

00:24:01

de una a una para que ustedes vean.

00:24:02

Esto no lo tenemos, esto lo va apuntando,

00:24:05

esto lo va apuntando el terapeuta

00:24:06

mientras que va respondiendo y haciendo la entrevista,

00:24:10

pero nosotros lo que vamos a hacer es esto.

00:24:12

Entonces ahora, Gustavo.

00:24:15

vamos a empezar primero a ordenar

00:24:17

todos esos espacios donde me has dicho

00:24:19

donde te sientes peor

00:24:22

no te vayas a agobiar

00:24:24

que te voy a poner a ordenar toda la casa

00:24:26

vamos a ordenar, vamos a ponernos

00:24:28

no, empezamos otra vez

00:24:30

vale, no

00:24:31

que hacemos aquí, vale, que bueno que está comprometido

00:24:34

al 100%, Luz, me encanta que esté

00:24:36

comprometido, esa es la actitud

00:24:38

para poder lograr lo que nosotros

00:24:40

queremos, a mí también me pasó

00:24:42

yo procrastinaba todo el tiempo, tenía un mueble

00:24:44

que lo llenaba de ropa, me costaba organizar,

00:24:47

todas estas cosas y me encanta que tú también

00:24:48

porque tú sabes lo bien que se siente

00:24:50

cuando realmente lo logras.

00:24:52

Así que me alegra muchísimo

00:24:54

solamente con un compromiso del 100%

00:24:56

podemos lograr salir de esto.

00:24:59

¿Vale? Genial.

00:25:01

Luego que digas esto,

00:25:02

bueno, mira, ¿qué te parece

00:25:04

si te digo que

00:25:06

para eso que tú quieres salir

00:25:08

de este cabo mental, salir de tu frustración,

00:25:11

estar desestresada,

00:25:12

es si yo te digo que tengo un programa que te puede ayudar justamente a esto,

00:25:17

a que tú puedas estar desestresada, que puedas estar menos agobiada, tal y qué sé yo.

00:25:21

¿Qué te parece?

00:25:24

¿Qué te parece si yo te digo a ti, Luz, que no es que tú seas desordenada

00:25:29

y que seas caótica, sino que quizás nadie te ha enseñado

00:25:34

cómo ir haciendo las cosas sistemáticamente sin esa estructura?

00:25:41

entonces no es que tú estés caótica

00:25:44

y que estés desastrosa

00:25:46

es simplemente que no sabes la metodología

00:25:49

¿qué te parece si te cuento

00:25:52

que yo tengo una metodología especial

00:25:53

para que tú puedas salir de ese caos

00:25:56

que tú puedas sentirte cada vez más aliviada

00:26:00

cada vez más tranquila

00:26:02

cada vez más emocionada

00:26:06

puedes ejecutar todas tus ideas

00:26:07

y puedas estar como en paz y serenidad mental

00:26:11

para que puedas lograr todos tus proyectos.

00:26:16

Pues este programa dura X tiempo.

00:26:24

Tienes el acompañamiento conmigo, XX,

00:26:26

lo que sea que vaya a ofrecer, ¿vale?

00:26:29

A ver, y cuéntame una cosa.

00:26:31

¿Cuánto crees tú que cuesta ese servicio?

00:26:33

¿Tú crees que ese servicio cuesta dos mil, mil y quinientos euros?

00:26:40

¿cuánto estarías tú dispuesta a pagar por este servicio?

00:26:42

¿2.000? ¿1.500?

00:26:45

Uf, pues no sé, tendría que ver

00:26:46

con mi expo aquí, ahora no puedo

00:26:49

invertir en nada, ah vale, entonces

00:26:50

no, realmente nos has comprometido, otra vez

00:26:52

vamos al compromiso, no nos comprometemos

00:26:54

entonces nos engañamos a nosotros mismos cuando estás dispuesto

00:26:56

a invertir en ti, entonces claro

00:26:58

si tú le ofreces, cuando a 2.000 normalmente

00:27:00

le parece muy cara, 1.000 también

00:27:02

y bueno, si tú tienes el 500, pues

00:27:04

el 500 es, bueno, pues esto tiene

00:27:06

una oferta especial por 500

00:27:08

euros que tenemos aquí

00:27:10

y ahora, si es 500, 1000

00:27:12

lo que sea que valga, ¿vale? Pero recuerda

00:27:14

siempre dar siempre el precio porque

00:27:15

eso da la sensación que luego el precio es

00:27:18

poco, porque al principio cuando le dicen los primeros

00:27:19

2000 se asusta, ¿vale?

00:27:21

Si le dicen 1500 también, dice el producto

00:27:23

al final le cuesta 1000, pues bueno, 1000 es más barato

00:27:26

vale, genial, pues si tengo esto

00:27:29

vale, esto lo tengo

00:27:30

por tanto tiempo, ¿qué te parece?

00:27:32

¿Damos el paso y asumimos el

00:27:34

compromiso? ¿Realmente estás

00:27:37

dispuesto a hacer esto?

00:27:39

Ah, te dice, ah, pero lo pasa que no tengo dinero. Mira, yo recuerdo que Isabel Mayo estaba trabajando conmigo. Isabel Mayo decía que no tenía dinero para pagar. Y entonces, ¿sabes lo que hizo Isabel Mayo? Pues Isabel Mayo se puso a vender tal y tal cosa. O Isabel Mayo utilizó la tarjeta de crédito, sabía que iba a rentabilizarlo, tal, qué sé yo, no sé qué.

00:27:56

un testimonio de alguien que tenga esa objeción por el dinero.

00:28:01

Bueno, yo tengo que consultarlo con mi pareja.

00:28:04

Pues mira, igual le pasaban ahí que estaba trabajando conmigo

00:28:07

y no se consideraba merecedora del dinero

00:28:11

y entonces dejaba todas las finanzas en manos de su esposo.

00:28:14

Pero al final ella no estaba tomando las decisiones de su propia vida.

00:28:17

Entonces ella empezó a tomar esa.

00:28:18

¿Ves? La objeción que te diga, tú tienes testimonio.

00:28:21

Obviamente son testimonios que sean verdaderos

00:28:22

y que tú tengas personas que realmente hayan trabajado eso, ¿no?

00:28:27

Pero sí te das cuenta, ¿no?

00:28:30

Sí, sí, sí.

00:28:31

¿Qué te parece?

00:28:31

Entonces, este método funciona para crear nuestro producto o servicio

00:28:38

y también para la entrevista.

00:28:40

Se dan cuenta que es el mismo método para las dos cosas

00:28:43

y funciona que no veas.

00:28:44

Funciona súper, súper bien.

00:28:46

Convierte, que es lo que a nosotros nos interesa hacer.

00:28:50

Convertir en las personas, ¿vale?

00:28:51

cuando nosotros estamos trabajando

00:28:56

producto de alto valor

00:28:57

unas mentorías o algo así

00:28:59

siempre es mucho más interesante

00:29:03

que hagan llamada uno a uno

00:29:05

si ustedes están vendiendo productos de 100 euros

00:29:08

no hagan llamadas uno a uno

00:29:09

porque por Dios van a estar allí

00:29:12

perdiendo tiempo

00:29:15

normalmente cuando ustedes van a vender

00:29:16

hacer una llamada

00:29:17

una entrevista a una persona

00:29:18

que sea un producto de más valor

00:29:20

de 300, 400, 500,

00:29:22

al principio me cuesta pesar, bueno,

00:29:24

pues yo voy a empezar con

00:29:26

197 euros, ¿vale?

00:29:28

Voy a probarlo esto a ver qué tal.

00:29:30

Sobre todo para que ustedes,

00:29:32

ahora que les necesitan ustedes tener

00:29:33

entrevistas, para que ustedes

00:29:36

vayan perdiendo ese miedo de ir

00:29:38

trabajando con el cliente,

00:29:40

¿vale? Y en la misma medida

00:29:42

que ustedes tengan entrevista, apunten

00:29:44

todo, van a ir conociendo a ese cliente,

00:29:46

van a ir descubriendo

00:29:47

cuáles son las personas que compran,

00:29:49

¿Qué características tenían esa persona cuando ustedes la entrevistaron que compran?

00:29:55

Entonces ya ustedes pueden ir definiendo ese criterio de cliente ideal por los que compran.

00:30:02

Y a los que no compran, pues simplemente pueden irlo metiendo en una lista o en una parte donde vayan ustedes nutriendo a esa persona.

00:30:10

Para que luego vaya estando calentita para que en un momento determinado le compre.

00:30:15

Si no damos cuenta de eso.

00:30:18

Genial.

00:30:19

Vale. ¿Alguna pregunta, comentario con respecto a esto de la entrevista?

00:30:25

¿O no? Uf, vinieron un poquito. Yo siempre digo que el mundo anda de vacaciones.

00:30:31

A ver, ¿alguna pregunta antes de seguir?

00:30:37

Si nos queda claro cómo nosotros vamos a plantear nuestro producto y servicio.

00:30:43

Que no sea que yo infiero, digo, no.

00:30:46

En la misma medida que ustedes hablen con más personas, en esa misma medida,

00:30:49

van a poder saber realmente quién es ese público.

00:30:54

Al principio no lo tengo claro, al principio lo voy depurando,

00:30:57

voy definiendo ese público hasta que realmente tengas el final.

00:31:02

Hasta aquí estamos bien.

00:31:04

Sí, dime Carmen.

00:31:08

Fíjate, yo había entendido la primera vez, la clase pasada,

00:31:13

que íbamos a, yo entendí que era como por cliente

00:31:16

lo que uno le ofrecía del servicio.

00:31:19

hoy que lo estás mostrando de esta manera

00:31:21

yo interpreto

00:31:23

que el producto siempre va a ser

00:31:25

el mismo, lo que varían son

00:31:27

algunas características ¿no?

00:31:30

no sé si me explico

00:31:31

vale, sí, mira

00:31:32

yo tengo que tener la capacidad

00:31:34

de adaptar, porque claro

00:31:36

vamos a ver, yo tengo un público

00:31:39

vamos a suponer para expandir la prosperidad

00:31:41

¿vale? pero

00:31:42

es para un público determinado, ¿qué características

00:31:45

tiene ese público? bueno, primero que son terapeutas

00:31:47

coach, profesionales de la ayuda, que quieran vivir de su profesión directamente.

00:31:53

Y ahora lo estoy reestructurando porque ya no quiero gente que no tenga

00:31:57

un proyecto ya más o menos establecido, se los voy a mandar para expandir general

00:32:01

y voy a quedarme solamente en pro con los que ya tengan más o menos un proyecto

00:32:06

que estén dando sesiones, por ejemplo.

00:32:08

O que tengan ya idea, tengan una formación de sucesiones.

00:32:12

Eso lo he ido depurando en la misma medida que he tenido entrevistas.

00:32:16

entonces, ¿qué es importante

00:32:18

o que tengan una profesión y tengan

00:32:20

ese deseo de hacer? ¿vale? entonces

00:32:22

¿qué sucede? que yo

00:32:23

ya al yo entrevistar a esa

00:32:26

persona, yo identifico

00:32:28

primero a esa persona

00:32:29

¿qué pasa? yo normalmente cuando ustedes agendaban

00:32:32

la cita, cuando agendan

00:32:34

la cita conmigo normalmente llega una encuesta

00:32:36

y esa encuesta tiene esas características, entonces

00:32:37

tengo un primer filtro para

00:32:40

saber si esa persona reúne esas

00:32:41

características, bueno, eres terapeuta

00:32:45

estás ganando dinero

00:32:46

tienes otro trabajo

00:32:48

y quieres dedicarte a la terapia

00:32:51

tienes más o menos pensado

00:32:52

que terapia justamente hoy estaba

00:32:54

cambiando el test que va a tener

00:32:56

el filtro ahora para

00:32:58

Expandir Pro y el filtro para Expandir

00:33:00

General, vale, entonces

00:33:02

todo esto para yo

00:33:04

llevar la entrevista, para yo aceptar esa entrevista

00:33:06

tengo que tener ciertas características

00:33:08

tengo que decir cuáles son los criterios, bueno que estoy dispuesto

00:33:10

a pagar, pero si no estoy dispuesto a pagar

00:33:12

la mayoría de la gente dice, bueno, si siento que me ayuda

00:33:15

yo creo que sí pagaría, vale, entonces, ah, mira, está bien

00:33:19

o mira, si te dice ya directamente

00:33:21

que no soy dispuesto a pagar, ¿para qué vas a tener esa persona en una entrevista?

00:33:24

si no está dispuesto a pagar y que olvida, va a querer ir

00:33:27

porque quiere ir contigo por la entrevista gratis, entonces tú puedes

00:33:30

rechazar a esa persona y decir, bueno, fuiste aceptada

00:33:32

y al principio cuando te hacen el test, tú dices, esto es

00:33:35

después que respondes este test, te diré si fuiste

00:33:38

aceptada o no, vale, entonces

00:33:40

yo tengo que saber exactamente

00:33:42

si esa persona puede o no

00:33:44

entonces ¿qué yo tengo que hacer? cuando yo veo

00:33:46

sus necesidades, cada vez voy a ir filtrando

00:33:48

más sus necesidades, voy a saber

00:33:50

qué es lo que quiere más

00:33:52

luego, ¿qué pasa?

00:33:54

que yo tengo que tener claro

00:33:57

si realmente mi producto

00:33:59

le va a ayudar a esa persona, vamos a suponer

00:34:00

si tengo un cliente

00:34:02

que me viene a expandir pro

00:34:04

y realmente lo que quiere es

00:34:08

tiene un e-commerce

00:34:09

de venta de muebles

00:34:12

imaginemos eso

00:34:13

por más que yo quiera adaptar mi producto

00:34:17

a ella, es que no lo puedo adaptar

00:34:19

¿vale?

00:34:20

el expandir pro, porque el expandir pro está directamente

00:34:23

para terapeuta, entonces

00:34:24

yo no puedo ahí encajar lo que es

00:34:26

es como por el trabajo de zapatos

00:34:28

en la hermanas

00:34:29

yo no puedo encajar allí

00:34:32

eso porque es que tú vendes e-commerce

00:34:34

y comer es en presencial

00:34:36

es otra cosa, es otro nivel

00:34:38

tienes que hacer una web, no sé qué

00:34:41

tienes que poner todo, bueno

00:34:42

otra cosa que yo no me estoy metiendo

00:34:45

en esa embolada, ¿vale? Entonces

00:34:46

en expandir, pero no, ¿vale?

00:34:49

Entonces yo no, no, no

00:34:50

pudiera encajar, yo le diría directamente

00:34:52

ah, pues mira, sí, yo creo que

00:34:54

mira, yo tengo el contacto de fulanito

00:34:56

de tal quizás que te pueda ayudar, que se dedique

00:34:58

a e-commerce, que dedica a venta en directo

00:35:01

y todo lo demás que te pueda ayudar muchísimo

00:35:02

y yo particularmente no, te puedo ayudar

00:35:04

porque yo ayudo directamente a terapeutas con este

00:35:06

programa, ¿vale? O sea, ha sido un placer, un gusto

00:35:08

estar contigo, me encantó conocerte

00:35:10

ojalá que esta conversación te ayude como para aclararte, realmente lo que deseas, que busques ayuda porque seguramente lo vas a poder lograr, tal y que se yo, pero yo no te puedo ayudar, ¿vale?

00:35:20

Entonces yo lo que identifico en esta entrevista es si yo realmente puedo ayudar a esa persona, entonces si yo realmente puedo ayudar, ¿qué hago?

00:35:25

Vamos a sumar que soy un terapeuta de una persona que está atendiendo a cinco clientes a la semana y pues quisiera ganar más,

00:35:32

le digo, ah, pues sí, te puedo ayudar, pero yo te puedo enseñar un sistema

00:35:35

donde puedas atraer más clientes, ¿vale?

00:35:38

Para diseñar una oferta donde le puedas aumentar de precio

00:35:41

y hacer ganar más dinero, ¿ves?

00:35:43

Eso encaja aquí, ¿vale?

00:35:46

Supongamos que venga otro cliente y dice, bueno, no,

00:35:48

yo lo que pasa es que yo odio las redes sociales

00:35:50

y entonces, claro, hoy día me dicen que para vender online

00:35:53

tengo que tener redes sociales y es que a mí eso no me gusta.

00:35:57

Le digo, bueno, ¿y qué pasaría si te digo que a través de este programa

00:36:01

te puedo enseñar sistemas automatizados

00:36:03

o sistemas con IA

00:36:05

donde tú puedas ofrecer tus servicios

00:36:08

y no mostrar tu cara, por ejemplo, ¿no?

00:36:10

Eso también se puede hacer.

00:36:12

Entonces, vale, pues mira,

00:36:14

pero eso sí hay que hacerlo muy bien

00:36:15

y hay que ser muy comprometida en hacerlo

00:36:17

porque tienes que aprender algunas otras cosas.

00:36:19

Tienes que te enseñe ese sistema

00:36:21

donde tú puedas presentarte y ganar dinero

00:36:24

sin necesidad de exponerte tú personalmente.

00:36:27

Vale, pues mira, la gente puede hacer, ¿ver?

00:36:29

que allí puede encajar.

00:36:31

Si te das cuenta

00:36:32

que es el mismo producto

00:36:33

de Spandry Pro,

00:36:34

pero simplemente

00:36:35

lo que hago es

00:36:36

veo si

00:36:37

lo que la persona quiere

00:36:38

es algo que yo le puedo dar

00:36:39

y siempre ser honesto

00:36:41

con eso.

00:36:41

No vamos a prometer

00:36:42

una cosa

00:36:43

que no sepamos

00:36:44

que le podamos dar,

00:36:45

¿vale?

00:36:45

Que sea.

00:36:46

Por eso hay que ir definiendo

00:36:48

muy bien

00:36:48

nuestro público

00:36:49

para realmente cumplir

00:36:51

nuestra promesa

00:36:52

que es una de las características

00:36:53

para que

00:36:54

para que nuestros clientes

00:36:55

estén satisfechos,

00:36:56

estén contentos

00:36:57

con nosotros

00:36:57

y nuestros servicios

00:36:58

y nos vuelvan luego

00:36:59

que son clientes que nos vuelven a comprar

00:37:01

de otro producto, otra cosa que nosotros

00:37:03

estemos sacando, pero si esos clientes no están convencidos

00:37:06

nos quedaron satisfechos o nosotros

00:37:07

les dimos una promesa que no somos

00:37:09

capaces de cumplir, entonces aquí

00:37:11

es complicado, entonces si ustedes van a ofrecer

00:37:14

una promesa, que ustedes sean capaces de cumplir

00:37:16

esa promesa, ¿vale?

00:37:18

si la promesa tiene 10 cosas

00:37:19

bueno, por lo menos 3 de las cosas que

00:37:21

yo prometí, las puedas conseguir

00:37:23

y lo otro tiene que ver con tu compromiso

00:37:26

¿vale? ¿sí?

00:37:29

ahora si

00:37:31

me explique bien

00:37:32

si ves, no tengo que crear un producto

00:37:36

cada vez, sino que ese mismo producto

00:37:37

lo voy a dar al cambio, voy definiendo

00:37:39

y voy definiendo si esa persona

00:37:41

va encajando, entonces así poco a poco

00:37:43

mi oferta del producto

00:37:46

se hace mucho más robusta

00:37:48

porque mientras más conversaciones yo tenga

00:37:50

yo puedo saber qué es lo que

00:37:52

más quieren las personas, puedo hablar

00:37:54

como ellos hablan

00:37:56

puedo realmente conocer su dolor

00:37:58

entenderlo, saber lo que sufren

00:38:00

saber por lo que pasan

00:38:01

y la venta es algo muy emocional

00:38:03

y la compra también

00:38:07

si somos capaces

00:38:08

miren, nosotros recordamos a las personas

00:38:11

no por lo que nos dijeron, no por el conocimiento

00:38:13

que tengan, nosotros recordamos a las personas

00:38:14

por cómo nos hicieron sentir

00:38:18

entonces, bueno, cómo recordar a la persona

00:38:20

porque Luz me hizo sentir fatal

00:38:21

o puedo recordar a

00:38:23

a las personas porque Luz me hizo sentir súper bien

00:38:28

entonces

00:38:29

es importante cómo nosotros hagamos

00:38:31

sentir a esa persona en esta entrevista

00:38:33

y cómo se imagina su vida

00:38:35

y todas estas cosas, ¿vale?

00:38:37

Gracias a eso nos puede comprar.

00:38:40

Hasta aquí está claro

00:38:41

lo que es la oferta y la entrevista.

00:38:45

Sí.

00:38:46

¿Quién me enumere los pasos de la entrevista entonces?

00:38:49

A ver, rapidito.

00:38:53

Porque quiero pasar a otro tema

00:38:55

que es el webinar,

00:38:57

que es otra manera y que algunos ya están haciendo

00:38:59

webinar y creo que están haciendo un webinar

00:39:00

no organizado como se debería hacer un webinar.

00:39:03

Vale, a ver, cuénteme.

00:39:09

A ver, ¿quién me cuenta cuáles son los pasos para tanto hacer la oferta y hacer la entrevista?

00:39:16

Que al final son los mismos pasos.

00:39:21

¿Dónde está el cliente? Sería uno.

00:39:24

¿Dónde está el cliente? ¿Cuál es el problema que tiene? Ese es uno. ¿Cuál es el segundo?

00:39:29

¿Qué pasaría si sigue así?

00:39:32

Exactamente, perfecto.

00:39:34

¿Dónde quiere estar?

00:39:37

Exactamente, genial.

00:39:38

Cuando esté sano, pues, cuando ya esté.

00:39:40

y el último sería el puente

00:39:43

el puente

00:39:45

vale, antes del puente

00:39:47

tiene que haber un compromiso

00:39:48

eso iba, que dónde va la parte

00:39:51

del compromiso, decirle cuánto cuesta

00:39:53

qué vas a lograr, iría

00:39:54

bueno, no, primero preguntarle

00:39:57

cuánto del cero

00:39:59

al cien tú estás dispuesto a lograr

00:40:00

este sueño, cuánto realmente

00:40:03

tú estás comprometido a lograr este sueño

00:40:05

y tengo que lograr que me diga cien

00:40:06

sí

00:40:07

y luego si le ofrezco mi oferta

00:40:10

pero mi oferta no me interesa

00:40:12

que la oferta sea de

00:40:14

la siguiente manera ¿vale?

00:40:16

la oferta no, bueno si yo te voy a

00:40:18

hablar de la aconsejación y te voy a decir

00:40:20

paso a paso los órdenes del amor

00:40:22

no, la oferta

00:40:25

tiene que estar focalizada en

00:40:27

oye mira te voy a crear un sistema

00:40:29

directamente para que tú

00:40:30

lo que tú no has logrado, el orden que tú no has podido

00:40:33

establecer en tu vida no es porque tú no quieras

00:40:35

es que simplemente no tienes una metodología

00:40:37

Yo te voy a enseñar esta metodología paso a paso a través de estas mentorías.

00:40:41

Vas a saber pasito a pasito cómo lograrlo.

00:40:45

Vas a tener un sistema abierto, probado por muchas otras personas

00:40:49

que realmente funciona para poner orden en tu vida.

00:40:52

Entonces fíjense que ya suficiente esto.

00:40:55

Ah, el programa dura X tiempo y tiene tal valor que incluye mentorías, mentorías,

00:41:01

tal que se yo, no sé qué, lo que incluye la oferta.

00:41:03

¿vale? Pero que no

00:41:05

olvídense de darle tecnicismo

00:41:07

de qué tal, no sé qué, no sé qué, no sé qué

00:41:09

eso no funciona, ¿vale?

00:41:11

Funciona y ver qué preguntas

00:41:13

vienen, ¿vale? En caso de que

00:41:15

a esa persona le ponga una objeción porque no tengo

00:41:17

dinero, porque tengo que, mira

00:41:19

yo tenía una cliente así, tal que sé

00:41:21

yo, es bueno tener testimonios guardados

00:41:24

personas, ya sean en video

00:41:25

ya sean por escrito

00:41:26

ah, yo tenía, funciona mucho mejor en video

00:41:29

por supuesto, ah, mira, fulanita

00:41:31

de tal, mira, mira el video de fulanita

00:41:33

de tal que logró tal y tal cosa, no sé qué,

00:41:35

que también se creía que no podía

00:41:37

pagar, tal y qué sé yo, y después que pagó, pudo rentabilizar

00:41:39

el curso en un mes,

00:41:41

por ejemplo, ¿vale? Entonces

00:41:43

eso es interesante,

00:41:45

¿vale? Entonces ofrecerle como

00:41:47

ir

00:41:49

debatiendo todas esas objeciones

00:41:51

que tiene, ¿vale?

00:41:53

¿Sí? ¿Claro o no?

00:41:58

Si nos queda claro a todos cuál es la

00:42:00

metodología, y entonces llevar

00:42:02

esas entrevistas por este camino,

00:42:04

si yo voy a desarrollar esa oferta

00:42:06

llevarla por este camino

00:42:09

a la oferta

00:42:10

para que

00:42:12

yo pueda realmente

00:42:18

ayudar a la persona

00:42:20

y realmente pueda darse la venta

00:42:22

en un momento determinado

00:42:23

¿sí?

00:42:24

levante su manito todos los que están de acuerdo

00:42:26

si lo tienen claro

00:42:31

creo que

00:42:34

plasmarlo

00:42:37

vale, lo que tienen es que entonces plasmarlo

00:42:40

ya que lo tienen más claro, pásenlo limpio

00:42:43

me lo pasan por un documento

00:42:47

o como ustedes quieran, pásenlo limpio para saber que

00:42:49

lo tienen clarísimo, que está claro

00:42:52

porque esto es muy importante a la hora de hacer su oferta

00:42:55

de crear, porque no es la oferta lo que yo creo

00:42:58

que la otra persona necesita

00:43:01

la oferta surge de realmente saber

00:43:04

cuáles son las necesidades del cliente.

00:43:06

Esta necesidad del cliente al principio no hay que saberlas todas.

00:43:08

En la misma medida que ustedes hablen con personas,

00:43:11

en esa misma medida, van a poder hacer su oferta.

00:43:17

Entonces yo les pido que más o menos diseñen una oferta

00:43:21

con esta metodología, una oferta que a lo mejor

00:43:23

no implique mucho gasto para ustedes,

00:43:25

que de repente una oferta de 150 euros,

00:43:27

los que ya están más avanzados hacen una oferta de 1.000,

00:43:32

vayan haciendo ofertas

00:43:33

y planteenle

00:43:35

y luego, ¿qué sucede?

00:43:37

les voy a decir cómo van a

00:43:39

ofrecer esas ventas

00:43:41

eso para uno, los que tienen redes

00:43:43

pueden contactar, bueno ya les iré

00:43:45

contando, pero luego les voy a decir

00:43:47

cómo ofrecerlo a través de un webinar

00:43:49

entonces, hasta aquí bien

00:43:53

mientras más entrevistas

00:43:55

tengan ustedes con personas

00:43:56

más personas

00:43:58

pueden venderle

00:44:00

¿Cómo empezamos? Hablando con las personas que ya nos han contactado, con las personas que han sido nuestros clientes y le decimos, oye, mira, tengo esta oferta para ti. Entonces, tengo esta oferta para ti, tal y qué sé yo, cuéntame, me gustaría ayudar, o bueno, no decirla así directamente, pero oye, mira, me gustaría tener una entrevista contigo y saber, porque me recuerdo el problema que tú tenías con respecto a X cosa.

00:44:24

entonces ese problema que tenía me gustaría

00:44:26

que me hablaras un poco más y a ver cómo te puedo ayudar con esto

00:44:28

entonces en esa entrevista vamos

00:44:30

a esto

00:44:31

vamos a ofrecer esta oferta

00:44:35

y esto lo pueden

00:44:36

hacer con, fíjense como que lo pueden

00:44:38

hacer, lo pueden hacer con su propio producto

00:44:40

o servicio, porque ustedes ya tienen

00:44:42

un producto o servicio, lo elaboran

00:44:44

o pueden hacerlo con expandir

00:44:46

general también, con expandir general

00:44:48

ustedes pueden ofrecerlo y ver y ya

00:44:50

saben que van a ganar por comisión por eso

00:44:52

Entonces, si yo todavía no tengo un producto elaborado, si me da miedo lanzarme todo con un producto hasta que yo me sienta más sueltito y vaya ganando algo de dinero, pues bueno, simplemente puedo hacerlo de esta manera.

00:45:03

Entonces, tienen esas dos opciones, hacerlo con su propio producto, propio servicio, o pueden hacerlo con Expandir General, ¿vale?

00:45:10

O bueno, también lo pudieran hacer con Expandir Pro, si quisiera, ¿vale?

00:45:14

Entonces, pueden hacerlo con cualquiera de los dos programas y ustedes mismos pueden.

00:45:18

No tengo ningún producto, ¿vale?

00:45:19

pues lo voy a hacer con esto porque mira yo creo en esto

00:45:21

que tiene que ser un producto, si es

00:45:23

su propio producto que ustedes crean en ese producto

00:45:25

y si es otro

00:45:27

pues bueno que ustedes crean en el producto porque así

00:45:29

van a poder realmente

00:45:31

piensen siempre que esto es un acto

00:45:33

de servicio, yo no estoy aquí

00:45:35

porque

00:45:37

no, yo estoy aquí porque realmente

00:45:39

los quiero ayudar, entonces es un acto de servicio realmente

00:45:42

si mi propósito

00:45:43

es ayudar y servir a los demás pues realmente

00:45:45

los quiero ayudar, entonces

00:45:46

no estoy a una venta

00:45:49

para engañarlo, no, estoy en una venta para ayudarlo,

00:45:51

porque ese es mi deseo profundo,

00:45:53

de verdad, que esa persona transforme

00:45:55

su vida, ¿vale? Que esa persona

00:45:57

realmente logre sus objetivos, y mi propósito

00:45:59

es ayudarlo si se

00:46:01

compromete, pero ¿qué pasa?

00:46:04

Que hay personas que no se

00:46:05

comprometen, y ustedes tienen que tenerlo claro,

00:46:07

hay personas, tú le dices a las personas

00:46:09

directamente, por eso necesitan el 100%

00:46:11

de compromiso, era algo que yo no hacía antes

00:46:13

en las entrevistas de venta,

00:46:16

y pues me pasaba lo que me

00:46:17

pasaba, ¿no? Que la gente

00:46:20

empezaba con muchas ganas,

00:46:21

tal que se yo, y luego después Luz

00:46:25

me hablaba un poquito más fuerte porque

00:46:27

X lo que sea, y entonces se iba molesto,

00:46:29

¿no? O, por ejemplo,

00:46:31

o no vengo, me da pereza,

00:46:33

no veo las clases, no veo el contenido,

00:46:35

no veo nada, y entonces tampoco,

00:46:37

¿vale? Entonces depende del compromiso.

00:46:39

Si una persona se compromete, obviamente,

00:46:41

nosotros queremos cada vez más clientes,

00:46:43

yo cada vez estoy más clara

00:46:45

que quiero clientes comprometidos, ¿vale?

00:46:48

¿por qué? bueno, porque

00:46:50

ese es mi éxito y es el éxito

00:46:52

de ellos también, entonces si juntos

00:46:54

queremos expandir la prosperidad pues justamente

00:46:57

quiero gente comprometida

00:46:58

entonces hasta aquí claro ¿no?

00:47:02

sí, clarísimo

00:47:03

entonces seguro que voy a tener para esta

00:47:05

semana todas sus ofertas

00:47:07

y todo clarísimo

00:47:09

de esto, es chulísimo

00:47:11

y ya les digo, si no tienen una oferta

00:47:13

háganlo con expandir pro

00:47:15

o expandir normal

00:47:17

¿vale? Porque les cuesta hacer una oferta, porque yo no sé

00:47:20

qué le voy a decir a mis clientes, no sé qué, contacten.

00:47:23

Empiecen primero con las personas que ya han

00:47:26

trabajado con ustedes, ¿vale? Entonces, primero por WhatsApp,

00:47:29

por todo esto, empezar. Y ahora yo les voy a enseñar

00:47:32

a través de un webinar cómo lo podemos hacer, ¿vale?

00:47:35

¿Claro hasta aquí? Genial, vamos con otra cosa.

00:47:40

Vamos a dejarlo aquí mismo, o hago otro.

00:47:42

Vamos a hacer otro mejor. O lo hago aquí mismo, no, vamos a hacerlo

00:47:46

aquí mismo. Vale.

00:47:49

Vamos a hacer lo siguiente. Vamos a

00:47:51

ver el webinar. ¿Cuál es el problema

00:47:53

de los webinars? Vamos a ver. ¿Quién sabe que

00:47:55

es un webinar? Ay, qué calor

00:47:58

me ha dado. ¿Quién sabe que es un

00:48:02

webinar?

00:48:05

¿Qué cosa?

00:48:06

Un taller en línea.

00:48:09

Ajá, un taller en línea.

00:48:11

Ajá. Genial. ¿Alguien

00:48:13

más? Bueno, ya creo que

00:48:18

todos en mi época, cuando yo empecé,

00:48:20

casi nadie sabía que es un webinar, ¿no?

00:48:22

Hoy día hemos visto tanto

00:48:24

dos webinars que todo el mundo sabe que es un webinar.

00:48:26

¿Cuál es el...

00:48:28

Cuénteme qué es lo que pasa en un webinar, a ver si

00:48:30

todos ustedes saben.

00:48:35

¿Qué ven en un webinar?

00:48:37

Pues, se

00:48:39

muestra... Bueno, se da un taller

00:48:41

que sea de mucho interés

00:48:43

para atraer a

00:48:45

personas afines a tu producto.

00:48:47

Se da un

00:48:48

taller con alto valor, como para

00:48:51

engancharlos, pero no se les da

00:48:53

todo.

00:48:54

vale, vale, sea un taller con alto valor

00:48:56

y nos le da todo, vale

00:48:57

sí, así era habitualmente

00:48:59

vale, pero hay una metodología

00:49:01

que dice que eso no funciona

00:49:04

¿por qué?

00:49:06

si bien es cierto que solamente

00:49:08

el 10% de las personas

00:49:10

que nosotros metemos a un webinar

00:49:12

convierten, es decir, si yo meto

00:49:15

a

00:49:18

10 personas

00:49:19

una me va a comprar

00:49:20

¿vale? eso puede suceder

00:49:24

Si yo meto 10 personas en un webinar, una me va a comprar, ¿vale?

00:49:27

Una es probabilidad que me compren.

00:49:29

¿Pero qué es la cosa del webinar?

00:49:31

Uno de los errores que se comete en los webinars es lo siguiente.

00:49:35

Y les digo que yo misma lo he cometido durante mucho tiempo.

00:49:39

Quedamos todo en el webinar.

00:49:42

Lo damos todo.

00:49:44

Aquello que tenemos ese arquetipo del maestro ahí desatado,

00:49:48

lo damos todo en el webinar.

00:49:50

¿Y entonces qué pasa?

00:49:51

ah pues nada le enseñamos a la gente

00:49:54

la metodología por ahí hay uno de Feng Shui

00:49:56

que dice que

00:49:58

la cosa de la casa

00:50:00

que si lo pone del lado izquierdo

00:50:02

que este es el que si el otro lado del derecho

00:50:04

de la mamá que si el otro lado derecho del papá

00:50:06

que si las relaciones de pareja

00:50:07

las cosas pares en el hogar tal y que se yo

00:50:10

ahora yo pregunto ¿quién

00:50:12

va a comprar ese producto?

00:50:14

si ya tiene ya le diste información

00:50:16

ya sabe que poniendo dos cositas

00:50:18

de pareja en su casa pues simplemente

00:50:20

se va a mejorar, ¿vale?

00:50:23

¿Quién le va a comprar si ya sabes?

00:50:24

Bueno, tienes que la parte de los negocios

00:50:26

la tienes vuelta un caos, o sea que tienes que ordenar esa parte de negocio.

00:50:29

Entonces ya tiene

00:50:30

información y hay gente que le encanta

00:50:34

consumir

00:50:36

contenido gratuito,

00:50:37

señores, y lo digo yo, que tengo una lista

00:50:39

bastante grande y que he dado

00:50:41

mucho contenido gratis durante

00:50:43

mucho tiempo

00:50:44

y uno de los errores que cometí hace poco

00:50:47

hace algún tiempo, poquito

00:50:49

hace poquito, que

00:50:51

di una formación, un taller

00:50:53

gratuito que ya, por cierto, todos los días digo

00:50:55

que lo voy a quitar y él no lo terminó de quitar, ¿no?

00:50:57

Un taller gratuito de 12 pasos de constelaciones

00:50:59

donde ya prácticamente yo le digo, mire,

00:51:01

ese curso, nada más que está grabado

00:51:03

en video, tiene más información

00:51:05

que a veces que le digo yo que conozco

00:51:07

un montón de formaciones,

00:51:10

que ese curso se enseña

00:51:12

más que lo que enseñan en muchas

00:51:13

formaciones de constelaciones, haciendo una formación de constelación

00:51:16

de dos años. Se los digo yo.

00:51:20

Entonces,

00:51:20

eso es un error, ¿vale? Entonces ya yo me equivoqué bastante, por favor, ustedes no tienen que equivocarse de esa manera, ¿vale? Entonces ahí le va la cosa, ¿no? ¿Qué sí hago yo en un taller? Sí es cierto que a mí me interesa que esto, ¿vale? ¿Alguien sabe qué es un hook? Bueno, yo me enteré hace como tiempito que me dijo Enrique, bueno, yo creo que me enteré con el Shaggy Peter que era un hook, realmente, pero ya Enrique me lo había contado antes, un hook, ¿sabes qué?

00:51:49

es una palabrita en inglés

00:51:50

y es un gancho

00:51:52

exactamente un gancho

00:51:54

entonces yo que es lo primero

00:51:56

que necesito para mi webinar

00:51:58

un hook

00:52:01

potente

00:52:01

que ahora estoy lanzando justamente

00:52:03

voy a hacer un lanzamiento

00:52:07

y entonces estoy organizándolo

00:52:08

estoy trabajando en eso

00:52:10

y bueno pues entonces

00:52:12

¿qué es un hook? un gancho

00:52:15

un título que sea

00:52:18

que la gente diga

00:52:20

esto es lo que yo quiero

00:52:22

esto es lo que me hacía

00:52:24

falta. Mi hook, les cuento

00:52:26

ya que tengo el mío recién

00:52:28

hecho por aquí

00:52:30

a ver, les cuento, a ver el mío

00:52:32

a ver cómo lo tengo

00:52:39

a ver cómo se llama mi webinar

00:52:40

que no me acuerdo

00:52:42

es que lo tengo, tengo mil, acabo de cerrar la ventana

00:52:45

y no lo tengo

00:52:47

vamos a ver el webinar, tengo el enlace

00:52:49

aquí del webinar, lo tenía

00:52:52

por aquí hace ratito

00:52:56

a ver, Dios mío Enrique y yo si hablamos, tengo mil cosas para encontrar algo aquí en este chat con él es una pesadilla porque, no, tengo un webinar que, ah vale, no, bueno, bueno, no me acuerdo como se llama el webinar, vale, no lo tengo por aquí a la mano ahora, bueno, lo voy a buscar en mis notas y ya, lo estoy organizando ahora.

00:53:47

el webinar se llama,

00:53:54

¿cómo prosperar como terapeuta sin sentir que da más de lo que recibes?

00:53:58

¿Vale?

00:53:59

Entonces ese es mi hub, ¿vale?

00:54:00

Un gancho que llame la atención.

00:54:03

Entonces, ¿qué está validando?

00:54:05

Bueno, está validando varias cosas.

00:54:07

Un hub tiene que ser una cosa que yo sé que mis clientes quieran conseguir,

00:54:12

los terapeutas quieren prosperar, ¿vale?

00:54:15

Y segundo, sin sentir, ¿por qué?

00:54:18

pasa, que si quieren prosperar, pero claro,

00:54:20

si yo tengo que trabajar más por eso, yo no quiero

00:54:22

prosperar. Entonces,

00:54:25

¿cómo prosperar como terapeuta

00:54:27

sin sentir que das más de lo

00:54:29

que recibe? Y ojo, yo no estoy colocando

00:54:31

aquí un hook todavía tan potente, porque puedo

00:54:33

colocar, ¿cómo conseguir

00:54:35

100

00:54:37

clientes en 3 meses?

00:54:39

¿Vale? Eso lo pudiera hacer

00:54:41

y sería súper llamativo.

00:54:43

Entonces, un hook sería eso.

00:54:45

¿Vale? Si el hook

00:54:46

tiene estos datos que son,

00:54:48

Por ejemplo, número, si tiene, por ejemplo, vamos a suponer, imaginemos esto, cómo conseguir 100 nuevos clientes en 30 días.

00:55:04

Vale, ese puede ser un hub.

00:55:06

Y díganme ustedes de los que están aquí que son terapeutas, ¿cuánto le interesaría este hub?

00:55:16

¿Le interesaría o no le interesaría?

00:55:19

A todos, yo creo.

00:55:21

Ajá, vale, entonces fíjense

00:55:23

esto es directamente, ustedes son mi público

00:55:26

obviamente, esto es

00:55:28

ahí para mi público, ¿vale?

00:55:30

porque ya sé que como yo

00:55:31

conozco a mi público y sé lo que le duele, yo sé

00:55:33

cómo es crear un gancho con algo

00:55:35

que sea llamativo para esa persona

00:55:38

¿sí? hasta allí lo tenemos

00:55:39

claro, ¿vale? luego entonces

00:55:41

¿qué pasa? que aquí entonces yo llego

00:55:44

agarro y me sale la maestra

00:55:46

que tengo internamente, entonces

00:55:48

pretendo

00:55:49

venir y dar en el webinar

00:55:51

todo lo que la persona

00:55:53

necesita, no, y en el webinar

00:55:55

¿qué es lo que voy a enseñar?

00:55:57

en el webinar voy a enseñar

00:56:00

el

00:56:01

¿qué? lo pongo aquí, gran

00:56:04

el ¿qué?

00:56:06

que esto, error, lo cometimos todos

00:56:09

sobre todo cuando estamos iniciando

00:56:10

yo les digo que yo no lo cometí cuando inicie, yo lo cometí

00:56:12

hasta hace muy poquito

00:56:15

ya les digo que creé hace como

00:56:16

no sé, como hace 6 meses

00:56:19

algo así, el qué y no el cómo. Yo voy a contar el qué y no el cómo. Eso es lo más importante.

00:56:44

Vamos a suponer que no es por expandir la prosperidad, sino que imaginemos que yo voy a hacerlo a través,

00:56:53

yo soy consteladora y lo voy a hacer a través de constelaciones familiares. Entonces, ¿qué es lo que yo hago?

00:56:58

yo primero, hay una primera cosa

00:57:01

yo tengo, ¿qué es lo que hacemos?

00:57:02

y esto por favor, grábenselo

00:57:05

así, métanselo por vena

00:57:10

yo lo que voy

00:57:11

a hacer en el webinar

00:57:12

¿saben qué es?

00:57:16

premio para el que me lo diga

00:57:21

premio para el que me lo diga, una oportunidad

00:57:23

un premiazo seguramente le doy

00:57:25

a ver, para el que me lo diga

00:57:27

¿qué es lo que voy a hacer en un webinar?

00:57:37

se lo voy a poner aquí

00:57:46

objeciones

00:57:51

romper las objeciones, objeciones con Segunon

00:57:53

este no me acuerdo

00:57:54

romper las objeciones de los clientes

00:57:57

esa es la verdadera finalidad

00:57:59

la verdadera objeción es para que el cliente me compre

00:58:02

esa es la verdadera finalidad del webinar

00:58:05

y eso es lo que yo tengo que hacer

00:58:06

y para eso hay una metodología

00:58:08

la metodología, el paso 1

00:58:13

vamos a suponer que yo trabajo con constelaciones

00:58:15

y yo voy a ayudar a las personas

00:58:17

a conseguir su nuevo cliente con constelación

00:58:19

supongamos

00:58:20

entonces, ¿qué es lo que sucede?

00:58:22

Que ese paso 1 es el vehículo, ¿vale?

00:58:28

¿Qué es el vehículo?

00:58:29

A ver, ¿quién me cuenta qué es el vehículo?

00:58:32

Lo que lleva del punto A al punto B.

00:58:42

Y entonces yo puedo empezar el primer paso, ¿vale?

00:58:47

Paso 1, lo que lleva del punto A al punto B, ¿vale?

00:58:52

Esto es lo primero, ¿vale?

00:58:54

Luego vamos a poner un ejemplo de eso.

00:58:59

supongamos

00:59:03

vale

00:59:04

muchos creen

00:59:05

y se los voy a poner yo aquí como lo diría

00:59:07

el paso número uno

00:59:10

cómo conseguir 100 nuevos clientes

00:59:11

el paso número uno es

00:59:14

deshacernos de la resistencia

00:59:16

de creer que

00:59:17

lo sistémico no funciona

00:59:20

de que la familia no tiene

00:59:22

absolutamente nada que ver con nuestros proyectos

00:59:24

con lo que nosotros hacemos

00:59:26

decir que nosotros somos seres independientes

00:59:27

y que ya nos hemos trabajado todos

00:59:29

¿Qué estoy haciendo, señores? ¿Se están dando cuenta de lo que estoy haciendo? Ese es el primer punto, quitarnos aquella idea de que nuestra familia no nos afecta, de que todo lo que nosotros ya hemos trabajado ya ha sido suficiente y que no hay nada invisible que va a afectar nuestra vida, sino que si yo me pongo a hacer, eso va a salir como yo quiero.

00:59:53

¿vale?

00:59:54

si se dan cuenta

00:59:55

de lo que estoy haciendo

00:59:58

estoy

00:59:59

eliminando

01:00:03

la primera

01:00:04

objeción

01:00:04

que es

01:00:06

que las constelaciones

01:00:07

no funcionan

01:00:11

¿por qué?

01:00:13

porque cuando la gente

01:00:14

yo le ofrezca

01:00:14

mi producto final

01:00:15

vamos a suponer

01:00:16

si yo le voy a ofrecer

01:00:16

un servicio

01:00:17

de mentoría

01:00:17

con constelaciones

01:00:19

entonces ¿qué pasa?

01:00:20

yo tengo que romper

01:00:21

esta primera objeción

01:00:22

yo lo llamo

01:00:22

un punto bonito

01:00:24

¿vale?

01:00:24

un punto bonito

01:00:25

el paso número uno

01:00:26

el paso o el secreto

01:00:27

número uno

01:00:28

vamos a ver

01:00:29

El secreto número uno no es que no hagas, no es que no sepas hacerlo, es que hay fuerzas externas e internas que te impiden lograr.

01:01:06

¿vale?

01:01:09

entonces el secreto

01:01:10

número uno

01:01:10

no es que no sepas

01:01:12

hacerlo

01:01:12

no es que no sepas

01:01:13

atraer a esos clientes

01:01:14

es que hay

01:01:14

una fuerza

01:01:15

interna

01:01:16

y externa

01:01:17

que te está

01:01:18

anclando

01:01:19

que está prohibiendo

01:01:20

que tú logres

01:01:21

eso que tenemos que hacer

01:01:22

y eso es lo primero

01:01:23

que tenemos que romper

01:01:23

¿qué le estoy diciendo

01:01:24

inconscientemente?

01:01:25

oye señores

01:01:26

este

01:01:27

a ver

01:01:27

este

01:01:28

que tengas claro

01:01:29

que las constelaciones

01:01:30

te van a ayudar

01:01:31

a que puedas romper

01:01:32

estos bloqueos invisibles

01:01:33

inconscientes

01:01:34

que tú no eres

01:01:35

no eres consciente

01:01:36

que tienes

01:01:36

pero tu familia

01:01:37

te está buscando, ¿vale?

01:01:39

Pero se lo estoy diciendo sin

01:01:41

decírselo directamente, porque la primera objeción

01:01:43

cuando yo le ofrezca a mi programa, ¿cuál va a ser?

01:01:45

Ah, no, porque es constelaciones, constelaciones, ya yo

01:01:47

he hecho, no sé qué, entonces, la primera

01:01:49

objeción, entonces lo que yo voy a hacer

01:01:50

en este webinar es romper

01:01:52

las objeciones, eso sí se hace

01:01:55

en un webinar, y no lo que hacíamos antes

01:01:57

que era darle contenido y contenido gratuito

01:01:59

Quiero decir con esto que no le vamos a decir

01:02:00

no, le vamos a dar

01:02:02

a ayudar a la persona a abrir la

01:02:05

conciencia de qué

01:02:06

la conciencia de que

01:02:09

a través de

01:02:10

no es que esa persona no esté haciendo nada mal

01:02:13

sino que simplemente le faltan cosas

01:02:15

por saber, hay cosas invisibles

01:02:16

que le están afectando y a través de ese programa

01:02:19

va a descubrir cuáles son esas cosas invisibles

01:02:21

genial

01:02:23

me detengo, claro

01:02:24

hasta aquí o no?

01:02:30

si entendemos esa, gracias Carmen

01:02:32

entendemos a alguien más

01:02:34

entiende esta objeción

01:02:36

lo primero que hago, que es la primera objeción

01:02:38

lo que voy a hacer en el webinar es

01:02:39

las tres objeciones principales.

01:02:41

Los tres puntos, los cuatro puntos,

01:02:44

los cinco puntos son

01:02:45

las objeciones. Son los que yo

01:02:47

voy a trabajar y le voy a dar un nombre más bonito.

01:02:49

Para eso, yo he creado

01:02:51

un webinar, un

01:02:54

GPT, para que ustedes

01:02:55

puedan elaborar sus

01:02:57

webinars desde allí.

01:02:59

Y ya se los tiene estructurado así.

01:03:03

Entonces,

01:03:04

luego cuando subo esta clase, se los pongo

01:03:06

donde es.

01:03:09

Entonces,

01:03:10

¿Tenemos claro esto o no?

01:03:12

¿Hay alguna duda específica?

01:03:14

¿Quién me puede poner un ejemplo de lo suyo?

01:03:16

Por ejemplo, una objeción que tenga su cliente X.

01:03:20

Gustavo, seguimos contigo.

01:03:22

La objeción del que el cliente diga,

01:03:23

ah, ya, pero es que no tengo tiempo para ordenar.

01:03:26

Esa es la primera objeción que le voy a hacer.

01:03:29

Dame un secreto o algo para esa primera objeción.

01:03:32

A ver, clave o secreto, Gustavo, ¿estás por aquí?

01:03:48

La objeción es la siguiente.

01:03:50

No, pero es que yo no tengo tiempo para ordenar.

01:03:52

ordenar toda la casa.

01:04:00

¿Ah?

01:04:01

No es toda la casa de un solo...

01:04:03

Podemos poner objetivos pequeños

01:04:09

y vamos ordenando el escritorio.

01:04:13

No, pero fíjate que lo que te dije,

01:04:14

no tengo tiempo para ordenar la casa.

01:04:23

El tiempo, la clave número uno,

01:04:26

el tiempo no es el problema.

01:04:28

El problema es que no tienes un sistema.

01:04:31

El problema es que no tienes una estructura

01:04:34

de cómo se hace.

01:04:35

¿Sí te das cuenta?

01:04:36

Sí.

01:04:37

¿vale? Entonces fíjate que es el tiempo

01:04:40

la persona que está diciendo que no

01:04:41

el tiempo no es el problema

01:04:44

¿vale? Si tú quieres organizar

01:04:46

no creas que no tienes tiempo, es simplemente

01:04:48

que no tienes una metodología como hacerlo

01:04:50

detalladamente

01:04:52

y disfrutarlo, y de paso puedes agregar más

01:04:54

y disfrutarlo en el proceso

01:04:59

¿ves? Genial

01:05:00

vale, genial

01:05:02

vamos con

01:05:04

vale, entonces, ¿qué sucede? Yo por supuesto

01:05:06

esto lo amplío un poquito, ¿vale?

01:05:08

no es que no sepas hacerlo y es que hay fuerzas externas e internas que te impiden lograrlo.

01:05:13

Entonces, primero que claro, una vez que tú descubres todas estas fuerzas que te están afectando,

01:05:19

puede ser tu sistema, puede ser tu relación con tus padres,

01:05:22

entonces tú empiezas a conectarte con esos clientes de otro lugar.

01:05:27

Lo que pasa es que la mayoría de las veces nos conectamos con los clientes desde el niño necesitado,

01:05:32

desde todo aquello que le mendigamos a nuestros padres, que le mendigamos a nuestra familia,

01:05:36

y entonces le seguimos bendigando a nuestros padres.

01:05:39

¿Se están dando cuenta que les estoy dando valor o no les estoy dando valor?

01:05:42

Les estoy dando valor, pero lo que les estoy dando caña

01:05:44

a romper la objeción de que las constelaciones no sirven.

01:05:47

¿Sí nos damos cuenta?

01:05:49

¿Sí?

01:05:50

Y les estoy diciendo que nos estamos comunicando con los clientes

01:05:54

desde nuestras necesidades ancestrales.

01:05:57

Nos estamos dando cuenta.

01:05:58

Entonces, imaginemos que yo le estoy vendiendo al cliente

01:06:01

una mentoría de constelación.

01:06:03

¿Sí?

01:06:05

Genial.

01:06:07

alguna pregunta, alguna duda

01:06:08

chicos, no me la

01:06:09

no se queden con las dudas, por favor

01:06:18

entonces el paso uno

01:06:20

es este, lo llevo

01:06:22

del punto A

01:06:24

lo que lleva del punto A al punto B

01:06:26

que normalmente es eso, el vehículo

01:06:27

el cómo lo voy a llevar, entonces la primera

01:06:30

objeción es, vamos a suponer

01:06:33

supongamos que yo tenga

01:06:33

fengstui, entonces la primera objeción no, bueno pero es que

01:06:36

eso es fengstui, eso es muy esotérico, tal y que así

01:06:38

entonces la primera objeción

01:06:39

que puedo hacer, bueno, es pensar

01:06:41

que todas las técnicas que existen orientales y todas estas cosas están mal,

01:06:49

depende del número de webinar que sea la persona, ¿vale?

01:06:51

En este caso yo estoy hablando, como yo lo voy a hablar,

01:06:53

de los servicios de mentoría, yo le estoy diciendo aquí indirectamente

01:06:58

que las constelaciones familiares funcionan, ¿vale?

01:07:00

Y funciona porque hay cadenas que nos anclan y esta...

01:07:06

Porque la gente me puede decir, la primera objeción es

01:07:08

no creo en las constelaciones familiares, entonces yo tengo que romper esa objeción, ¿vale?

01:07:11

la segunda, paso número dos

01:07:14

paso número dos para conseguir

01:07:16

recuerden que no se nos puede olvidar cuál es la promesa que yo hice

01:07:20

entonces el primer punto es eso

01:07:24

no es que no sepas hacer, no es que no sepas conseguir

01:07:26

estos clientes, que le estás hablando a tus clientes desde

01:07:28

tus antiguas heridas, de tus antiguas necesidades, de tus antiguos problemas

01:07:32

a ver, cuéntame, lo estás haciendo

01:07:35

y de paso, aquí es muy bonito porque nosotros podemos contar nuestra propia historia

01:07:39

bueno, a mí me pasaba, fíjense eso

01:07:40

No es que no sepas cómo hacerlo, es que hay unas fuerzas externas e internas que están impidiéndote que logres eso siguiente. Bueno, a mí me pasaba que yo hubo un tiempo, lo puedo contar en primera persona o lo puedo contar de Lourdes.

01:07:53

Lourdes, pues resulta que Lourdes, sí tengo realmente ese testimonio, Lourdes por ejemplo estaba constantemente rogándole a sus clientes que le compraran, rogándole, rogándole, rogándole a él que le comprara, hasta que se dio cuenta, vale, ¿y qué estoy haciendo yo aquí?

01:08:08

Y se dio cuenta que eso era lo mismo que ella repetía con su padre.

01:08:14

Le rogaba que por favor no se fuera.

01:08:16

Le rogara que por favor estuviera allí para ella.

01:08:19

Y lloraba a mares cada vez.

01:08:21

Y claro, cada vez que se contactaba con un cliente, conectaba con esa herida.

01:08:25

¿Qué les parece eso?

01:08:28

¿Emociona o no emociona?

01:08:31

¿Emociona o no emociona?

01:08:33

Por supuesto, sí.

01:08:35

Funciona y funciona muy bien.

01:08:37

Pero claro, esa objeción, yo le nombro primero ese secreto, es la objeción a las constelaciones, a lo que ya yo sé que el cliente cuando yo le nombre mi producto, mi oferta final, va a protestar porque es constelaciones, entonces yo quiero ya en su mente decirle y contarle una historia de esto, o le puedo contar mi propia historia, o le puedo contar la historia de un cliente que tenga testimonio.

01:08:59

Vale, entonces vamos con el secreto número uno.

01:09:04

¿no? Vale. Luis, una preguntita

01:09:07

en ese punto. Entonces, ¿se trata

01:09:09

de mostrarle al cliente

01:09:11

con empatía que sus resistencias

01:09:13

son parte del camino, por ejemplo?

01:09:17

O sea, que comprendemos

01:09:20

la objeción. Sí, hay que

01:09:21

validar la objeción

01:09:24

sin decir que

01:09:25

estamos validando la objeción, claro.

01:09:27

No, por supuesto, pero sería una manera

01:09:29

de mostrar con esa empatía, como tú

01:09:31

lo acabas de mostrar con este ejemplo, ¿no?

01:09:33

exactamente

01:09:34

ya ok

01:09:35

vamos entonces

01:09:38

genial

01:09:38

vamos entonces

01:09:39

con el paso

01:09:40

número 2

01:09:41

gracias Lourdes

01:09:43

vale

01:09:44

el paso

01:09:45

número 2

01:09:47

aquí

01:09:48

el paso

01:09:51

número 2

01:09:52

sería

01:09:53

romper

01:09:54

las objeciones

01:09:55

internas

01:09:58

en el caso

01:09:59

de Gustavo

01:10:00

romper

01:10:02

objeciones

01:10:08

internas

01:10:09

vale

01:10:09

el paso

01:10:10

número 2

01:10:10

es romper

01:10:11

objeciones

01:10:13

internas

01:10:16

entonces el secreto

01:10:17

número dos

01:10:19

será el siguiente, me lo estoy inventando todo sobre la marcia

01:10:23

romper las opciones internas

01:10:25

es por ejemplo

01:10:38

pensar que no sabes vender

01:10:39

o pensar que no eres capaz

01:10:41

pensar que sabes vender

01:10:43

o que no eres

01:10:46

capaz

01:10:47

cuántas veces a mí me llegó a pasar

01:10:49

que yo llegaba

01:10:51

y me ponía a hablar con un cliente

01:10:53

entonces lo trataba, lo ayudaba y estaba hablando con él,

01:10:57

pero era incapaz de decir que yo vendía los servicios,

01:11:00

simplemente lo ayudaba gratuitamente porque a mí me encanta ayudar

01:11:03

y entonces, claro, le hablaba y mucha gente quería venir,

01:11:07

me consultaba y yo le decía cuál era la solución y cómo salir de su problema.

01:11:12

Pero era incapaz de venderle porque me daba muchísimo miedo,

01:11:16

le decía, pensaba que por eso me iba a rechazar.

01:11:19

Cuando realmente yo, cuando estoy, me atrevo a hablar de mis servicios a mi cliente, realmente estoy dispuesto a ayudar. Fíjense que estoy haciendo una objeción infernal, yo no soy capaz de vender, yo no puedo. Entonces, ¿cómo conseguir que un nuevo cliente me prensa de ella?

01:11:38

primero, hay cadenas ocultas.

01:11:42

Segundo, pensar que no eres capaz, ¿vale?

01:11:47

Y transformar el pensamiento a que si tú eres capaz de darte cuenta

01:11:53

que tú le estás dando un servicio a otra persona,

01:11:56

entonces tú le vas a hablar de tu servicio y vas a poderle ayudar muchísimo mejor.

01:12:00

Yo recuerdo a fulanita de tal que le pasaba tal y tal cosa

01:12:04

y, bueno, daba todo el tiempo sus servicios gratuitos

01:12:07

y claro, su cliente estaba muy bien, pero ya cada vez tenía menos dinero.

01:12:11

Y afortunadamente que desde que empezó a haber un programa,

01:12:15

pues estas personas que ella había ayudado antes gratuitamente,

01:12:19

algunas se molestaron porque le iba a cobrar,

01:12:21

pero otras se apuntaron a su programa y ahora ella está ganando

01:12:25

X cantidad de dinero mensual gracias a vender sus programas,

01:12:29

porque rompió esa creencia de que no era capaz.

01:12:32

Ahora se da cuenta de que no está vendiendo,

01:12:35

sino que simplemente está ayudando de la mejor manera a la otra persona.

01:12:40

¿Nos damos cuenta de la objeción? ¿Sí o no?

01:12:44

La segunda objeción, una objeción interna.

01:12:47

Puede ser esta, puede ser cualquier otra.

01:12:50

Y luego, ¿hasta aquí lo tenemos claro o no?

01:12:56

Sí, pero es un hombre bonito, ¿no? Perdón.

01:13:01

Vale, sí, puedo ponerle, no es que no sepas hacerlo,

01:13:04

es que hay fuerzas externas, pensar que no sabes vender.

01:13:06

si le pones un nombre bonito, no sé

01:13:09

¿Puedo decir el secreto del nombre?

01:13:11

Sí, puede ser, puedes pensar que no sabes vender

01:13:14

pensar que

01:13:16

bueno, a mí me gusta es

01:13:19

por ejemplo, yo sería esto

01:13:20

pensar que no eres capaz

01:13:22

¿Vale? Porque fíjate, ¿cómo conseguir 30 clientes?

01:13:25

Bueno

01:13:28

puedo cambiarlo al revés, puedo decir

01:13:29

creer que eres capaz

01:13:31

¿Vale? Entonces como estoy diciendo

01:13:33

¿Cómo conseguir un nuevo cliente? Bueno, me puedo pensar

01:13:35

el secreto número 2 es creer

01:13:37

que eres capaz. Vamos a

01:13:41

cambiarlo de acuerdo, porque recuerda que tengo que ponerlo

01:13:44

de acuerdo a lo que vaya

01:13:46

a lograr.

01:13:51

El secreto número uno

01:13:53

es superar

01:13:57

los

01:14:04

bloqueos.

01:14:35

Creer que eres

01:14:36

capaz

01:14:49

de conseguir entonces romper.

01:14:50

Esto se lo estoy diciendo así, pero obviamente

01:14:52

nosotros lo hacemos un poquito más profundo, aunque

01:14:54

el GPT ya les digo que se los ayudo a hacer porque

01:14:56

le he metido toda la estructura y se los hace

01:14:58

directamente bien, ¿vale?

01:15:01

Obviamente le va a preguntar a quién va a dirigir,

01:15:03

a quién va dirigido,

01:15:06

lo típico

01:15:07

que le preguntan, ¿no? ¿Cuál es el público objetivo?

01:15:09

¿Qué es lo que tú quieres lograr?

01:15:10

XX, ¿no? Entonces, él te lo va a hacer,

01:15:13

¿vale? Entonces, creer que eres

01:15:15

capaz de conseguir los 100 primeros clientes,

01:15:17

entonces yo ahí puedo desarrollar la idea,

01:15:19

pues simplemente, bueno, yo

01:15:21

gran parte de la vida pensaba que

01:15:23

no era capaz de, ya se los conté,

01:15:25

Entonces yo lo pongo ese nombre bonito. Y el secreto número 3, el paso número 3, perdón, aquí sería romper las objeciones externas. Paso número 3 es romper las objeciones externas, que son los que la gente, la gente tiene objeciones externas, yo no soy capaz, esa es luz que es buena consteladora, yo no soy capaz de ser buen constelador, tal que se yo, yo no tengo esa intuición, bla bla bla.

01:16:03

Y entonces, tú clicas primero.

01:16:08

Y entonces el secreto número tres aquí sería,

01:16:16

como hay, creer que necesitas mucho tiempo

01:16:31

para conseguir los 100 nuevos clímetros.

01:16:38

Bueno, la mayoría de nosotros cree,

01:16:40

el secreto número tres es creer que necesitas mucho tiempo

01:16:44

para, porque claro, una objeción externa es el tiempo

01:16:48

o es que no tengo el dinero

01:16:50

o es que, aquí puedes decir

01:16:53

que necesitas mucho dinero para traer

01:16:54

100 nuevos clientes. No, no hace falta

01:16:57

eso. Tú puedes hablar con

01:16:59

imaginemos que tú tienes en tu vida útil

01:17:00

de todo el tiempo que has sido

01:17:02

terapeuta 10 clientes. ¿Qué pasaría

01:17:04

si tú hablas con esos 10

01:17:06

clientes y le dices que le vas a ofrecer

01:17:09

un servicio o le dices

01:17:11

que vas a dar un taller donde

01:17:12

se lo vas a dar a ellos gratis y te traen

01:17:14

a dos personas? ¿Cuándo multiplicarías

01:17:16

esos 10 clientes y te traen

01:17:18

a otra persona ya tendrías 20.

01:17:21

Imagínate tú si no tienes 10,

01:17:22

sino si tienes 20.

01:17:23

Entonces,

01:17:23

estás invirtiendo gran cantidad de dinero.

01:17:25

No estás invirtiendo gran cantidad de dinero.

01:17:27

Poco dinero,

01:17:28

estás logrando bastante.

01:17:29

Estoy dando clavecita,

01:17:30

no estoy dando mucho.

01:17:31

No le estoy diciendo a la gente

01:17:32

cómo hace esto,

01:17:33

pero le di un poquito más,

01:17:36

porque sale un maestrillo mío,

01:17:37

pero darle poquito

01:17:38

simplemente para que se haga una idea,

01:17:40

porque la gente diga,

01:17:41

pero ¿cómo puedo hacer esto?

01:17:42

Pues yo te puedo enseñar

01:17:43

y creer que necesitas mucho tiempo.

01:17:45

Si tú automatizas

01:17:46

la manera de atraer a tus clientes,

01:17:47

pues va a ser muy sencillo de hacerlo.

01:17:49

Yo tengo un sistema,

01:17:52

yo al principio vivía sufriendo por los clientes,

01:17:55

tenía que mandarle correos, tal y qué sé yo.

01:17:57

Ahora pues simplemente esto está automatizado

01:17:59

y los clientes vienen a mí y me buscan tal y qué sé yo.

01:18:02

O a fulanita le pasó tal y tal cosa, no sé qué.

01:18:05

¿Ves?

01:18:06

Nos damos cuenta aquí del webinar.

01:18:12

Aquí lo que le vamos a quitar son

01:18:15

las preocupaciones que tenga con respecto a formarse,

01:18:19

las...

01:18:21

Y luego, entonces,

01:18:22

aquí podemos dar un secreto de

01:18:24

ñamba. Bueno, y te voy a dar de regalo

01:18:26

un secreto que este

01:18:28

realmente me cambió la vida. Y le doy un secreto

01:18:30

de una objeción que ya yo he venido

01:18:32

viendo que la gente se está oliendo.

01:18:34

Que ya esto,

01:18:36

la gente no... Ah, pues mira,

01:18:38

una objeción de la que es online.

01:18:41

Vale, ah, pues mira.

01:18:42

Y el último secreto es que

01:18:44

a través de los servicios online

01:18:46

no solamente puedes atraer

01:18:48

un cliente, dos clientes y llamándote puerta a puerta,

01:18:50

sino que puedes tener N clientes al mismo tiempo

01:18:54

en un mismo lugar.

01:18:55

Imagínate que sería eso, teniendo a muchos clientes

01:18:58

donde tú puedes ayudar online

01:19:00

desde cualquier parte del mundo.

01:19:02

Es decir, que ya el dinero no es un problema

01:19:04

y a la distancia no es un problema,

01:19:06

sino que hoy estamos todos conectados

01:19:07

a través de las redes.

01:19:09

Entonces, ¿qué te parece?

01:19:11

Nos damos cuenta.

01:19:13

Y entonces aquí, claro, ya le ofrecemos nuestra oferta,

01:19:16

que eso se lo voy a enseñar.

01:19:17

en la oferta, pues el punto A

01:19:20

al punto B y ya, bueno.

01:19:22

Le decimos directamente, bueno,

01:19:24

después ya le diré

01:19:25

directamente cómo hacer la oferta,

01:19:28

¿vale? Directamente

01:19:29

ya al final. Pero esto es lo que quiero

01:19:31

que al principio para ustedes quede

01:19:33

muy, muy claro.

01:19:35

¿Qué les parece esta metodología?

01:19:37

Disculpe que me estoy quedando más tiempo.

01:19:39

¿Qué les parece la metodología? ¿Están de acuerdo?

01:19:42

¿La conocían? ¿No la conocían? ¿Le gustan?

01:19:44

¿No le gustan?

01:19:46

Yo personalmente no la conocía.

01:19:48

O sea, yo he hecho el mismo error que creo que todo el mundo de dar contenido

01:19:52

y no hablar de las objeciones, ¿no?

01:19:55

Y me cae de peli porque este sábado justamente doy una masterclass.

01:20:00

Bueno, entonces voy a visitar mis puntos.

01:20:03

Voy a visitar mis puntos porque sí estaba dando como mucho contenido.

01:20:09

Exactamente.

01:20:10

Entonces, claro, la gente, con un webinar gratis,

01:20:14

atraemos gente de los gratis, uf, les encanta.

01:20:17

y son gente de consumir gratis, gratis, gratis, gratis, todo.

01:20:21

Entonces, claro, ese cliente no va a invertir en nosotros.

01:20:23

Entonces, ¿qué vamos a hacer nosotros?

01:20:25

Pues simplemente vamos a dar pinceladitas para que se quede así como

01:20:29

ah, yo quiero saber más, yo quiero, vale, aquí está mi programa

01:20:32

para que te puedas apuntar, porque si no, no se apunta.

01:20:34

Si no, estamos gastando energía, dando información de valor

01:20:39

que realmente importa para nuestros clientes de verdad

01:20:42

que están dispuestos a pagarnos, en lugar de estar dando información

01:20:46

y ya en las redes

01:20:49

está petada de

01:20:51

información, entonces aquí lo que tenemos que

01:20:53

es dar nosotros las objeciones

01:20:54

romper esas objeciones, para que no nos digan

01:20:57

que no, así de simple

01:20:59

dime Juliet

01:21:00

no sé si tengo la pregunta

01:21:04

¿es lo mismo una masterclass

01:21:06

que un webinar?

01:21:11

bueno

01:21:11

diferentes nombres

01:21:13

que le pueden dar a las personas

01:21:15

puedes llamarla masterclass o webinar

01:21:17

A veces las masterclass son gente que va a dar un poquito más de contenido. Una masterclass, por ejemplo, inicio un curso, entonces doy una masterclass inicial para dejarlas a todos con la boca abierta que quieren saber más, entonces lo puedo invitar a un grupo, a mi primera clase de un grupo que esté dando, ¿vale? Entonces eso podría llamarse un masterclass.

01:21:36

El webinar, los webinars que funcionen, este método no es mi método, ¿vale? Este método es de un autor que es muy famoso, que se llama Russell Brunson, Brunson, Russell Brunson, es muy bueno, este hombre es una eminencia en Estados Unidos, gana muchísimo dinero y todas estas cosas, y él creó esta metodología del webinar, es perfecto, el webinar que funciona muy, muy bien.

01:22:05

su libro está en inglés, pero

01:22:06

seguramente que en YouTube conseguirán

01:22:09

bastante información de él

01:22:10

y está bastante, o sea, implica

01:22:13

esa metodología paso a paso

01:22:15

esta metodología del webinar que le estoy

01:22:17

dando es una metodología que ha creado él

01:22:19

hay diferentes metodologías para webinars

01:22:21

está el Jess Walker

01:22:23

es que él lo hacía

01:22:24

daba esto en cuatro clases

01:22:26

diferentes, entonces en cada clase daba

01:22:29

una cosa diferente

01:22:30

es un Jess Walker, pero a mí

01:22:32

me gusta mucho, me parece que está muy

01:22:34

muy bien desde que me enteré de este método

01:22:36

ya hace algún tiempo, me gusta mucho

01:22:39

y pienso que funciona

01:22:41

entonces fíjense que yo no estoy dando

01:22:42

contenido de valor que ustedes pueden darle

01:22:45

a sus clientes de verdad

01:22:47

entonces aquí, no agobiarse

01:22:49

por lo que van a dar, simplemente lo que van a romper

01:22:50

a las objeciones, le van a dar un nombre bonito

01:22:53

lo van a empaquetar y lo van a poner

01:22:54

para que la gente, que es lo que van a crear

01:22:57

ustedes, que es lo que me interesa

01:22:58

que creen conciencia, porque cuando rompen

01:23:00

estas objeciones, crean conciencia

01:23:03

de las personas no eran conscientes

01:23:05

no es que no están ayudando

01:23:06

a mí me costó, el entender esto

01:23:09

me costó sobre todo eso

01:23:11

porque a mí me gusta siempre dar contenido de valor

01:23:13

y entonces me dije, vale

01:23:15

pero es que el contenido de valor

01:23:17

es para una gente que ya tiene

01:23:19

un nivel de conciencia 3

01:23:23

pero no para gente que tiene un nivel de conciencia 1

01:23:26

porque la gente que tiene nivel de conciencia 1

01:23:29

lo primero que necesita

01:23:30

es darse cuenta que tiene un problema

01:23:32

y dónde están ese problema, en las objeciones

01:23:34

entonces justamente eso es lo que voy a trabajar

01:23:38

vale chicos

01:23:39

preguntas, comentarios para no darle más lata

01:23:42

preguntas, comentarios

01:23:43

qué les parece la clase

01:23:44

qué dudas tienen o qué se lleva

01:23:47

bueno yo te

01:23:48

yo ya me despido Luz así que

01:23:50

mi comentario es excelente clase

01:23:52

muchísimas gracias, me ha abierto bastante el panorama

01:23:55

mayor claridad y voy a

01:23:58

revisitar mi

01:23:59

mi masterclass del sábado

01:24:02

muchísimas gracias

01:24:04

me llevo mucha claridad

01:24:06

apertura

01:24:08

un método

01:24:10

una metodología me llevo

01:24:12

realmente, muchísimas gracias

01:24:14

me despido porque acá todavía tengo que trabajar

01:24:16

vale, un besito, un abrazo

01:24:18

gracias por estar

01:24:19

gracias a todos

01:24:21

genial, alguien más

01:24:26

Luz, yo te había escrito

01:24:29

un mensajito

01:24:30

me dijiste lo de la Masterclass

01:24:33

y no sé si te quedó claro la Masterclass y el webinar.

01:24:38

Sí, sí, pero te escribí un chat.

01:24:42

¿Pero por aquí? No, en privado.

01:24:46

¿Por aquí me lo escribiste? No.

01:24:48

Sí.

01:24:48

Ah, vale, sí, ahora sí estoy viendo, vale.

01:24:52

Vale, genial.

01:24:53

Ajá, sí, sí, problema.

01:24:55

Vale.

01:24:56

Vale, gracias.

01:24:57

Genial.

01:25:02

Genial.

01:25:03

Vale.

01:25:04

Este, a ver, ¿alguien más?

01:25:13

Me queda todo un poco más claro, Lucy.

01:25:15

Sí, sabía un poco lo de las objeciones, sabía que hay que conectar emocionalmente, no dar el contenido, pero relacionar esto de los tres secretos o claves o eso que damos con romper las objeciones, no lo tenía yo tan claro. Así que bueno, ahora me ha quedado más claro.

01:25:35

bueno yo para poder entenderlo

01:25:36

tuve que estudiarlo

01:25:38

tuve que ponerme con el GPT

01:25:41

que el GPT es hacer ejercicio

01:25:43

ejercicio con GPT para convencerme yo

01:25:45

porque claro yo soy la típica maestrita

01:25:47

que me encanta siempre dar contenido de valor

01:25:48

entonces me costó mucho

01:25:50

y yo no fui capaz de dárselo

01:25:52

hasta que yo lo tenía bien integrado

01:25:54

les dije yo cogí una clase con el GPT

01:25:57

hice un GPT especialmente

01:25:58

para que me lo enseñara, le metí todo el contenido

01:26:01

le dije por favor

01:26:02

necesito que me hagas muchos ejercicios de esto

01:26:04

para que yo pueda realmente

01:26:06

integrarlo y poderlo explicar

01:26:08

a mis estudiantes, entonces tú en el GPT

01:26:10

bastante rato conmigo

01:26:13

yo le metí el contenido

01:26:15

de cuál era la metodología, toda esa

01:26:16

cosa y le dije que por favor

01:26:18

para poderlo explicar y poderlo yo

01:26:20

integrar, hacer dos cosas, integrarlo

01:26:22

yo a mí misma y poderlo explicar a ustedes

01:26:24

de la mejor manera

01:26:26

entonces así, fíjense que lo he logrado

01:26:29

pero tengo ya tiempo

01:26:31

eso no es algo nuevo, ya tengo tiempo

01:26:34

que lo hice

01:26:35

y wow

01:26:36

¿es el chat GPT de webinar que tenemos ya en el curso?

01:26:39

no sé si es el mismo

01:26:41

o no sé si es uno que le va a subir con esta clase

01:26:43

no estoy segura

01:26:44

tengo que revisarlo, lo reviso y les digo

01:26:48

vale, porque yo también

01:26:49

he visto para hacer un webinar desde ahí

01:26:51

pero creo, no sé, no te quiero

01:26:53

no lo tengo seguro

01:26:55

lo reviso y les digo, vale

01:26:58

genial

01:26:58

Genial, gracias. Isabel, ¿qué te llevas entonces?

01:27:02

Por más claridad, como siempre.

01:27:05

En mi barullo mental de todo esto que lo he hecho aquí dentro, toda la información y luego reestructurarlo, pues esto me ha ayudado bastante.

01:27:12

Genial, gracias a ti. ¿Alguien más?

01:27:20

Yo, Luz, pues todo esto es nuevo para mí, pero tratando de ir captando en qué puedo ir haciendo yo también para avanzar.

01:27:30

Bueno, llegaste tarde, al principio hice repaso de lo anterior, hice al principio repaso de lo anterior y luego dije cómo se llevaba la gente al webinar con esta cosa.

01:27:41

Pero bueno, esto es irnos soltando poquito a poco e ir haciéndolo poquito a poco.

01:27:46

Lo primero que invité a todos, tú llegaste un poquito tarde, lo primero que invité a todos es que llamaran a clientes que ya han tenido para entrevistas para venderle su programa.

01:27:57

el programa que ya tú tienes, que ya tú creaste, que me lo enviaste,

01:27:59

pues simplemente venderle ese programa a estas personas

01:28:02

de la manera que enseñé aquí al principio en el video

01:28:04

de cómo se hace la entrevista.

01:28:06

Ok.

01:28:08

Genial.

01:28:09

Muchas gracias.

01:28:10

Gracias a ti.

01:28:11

¿Alguien más que se lleva?

01:28:12

Carmen.

01:28:14

Bueno, yo de verdad nunca he hecho webinar, nunca.

01:28:18

O sea, he dado clases, sí, he hecho talleres.

01:28:21

Pues mira, eso está genial, porque entonces ahora lo vas a hacer

01:28:23

bien, perfecto.

01:28:25

Y estoy así como, estoy como atando,

01:28:28

porque ciertamente no lo conocía.

01:28:31

No lo conocía.

01:28:32

Y bueno, más o menos lo entendí.

01:28:34

Voy a usar a, yo le digo a GPT,

01:28:38

a GPT para que me ayude un poquito

01:28:41

y tenerlo aún más claro,

01:28:43

porque ya entendí la idea,

01:28:46

que es la conexión emocional

01:28:47

y no dar todo, sino como claves.

01:28:51

No, bueno, las claves,

01:28:53

las objeciones en forma de claves.

01:28:54

En forma de claves, eso es.

01:28:56

entonces bueno, gracias

01:29:00

es nuevo para mí, pero bueno, nada

01:29:02

lo voy a poner en práctica, gracias

01:29:05

vale, la idea es, miren, yo les digo

01:29:08

que sería chulo que por ejemplo para la próxima clase

01:29:10

tengan como una estructura, más o menos me lo manden por telegram

01:29:14

simplemente un documento

01:29:17

pequeñito donde pongan más o menos su idea

01:29:19

de webinar, es como

01:29:22

por ejercicio, por práctica, su idea de webinar

01:29:25

a ver qué tal, ¿no?

01:29:25

Entonces, que ustedes vean

01:29:27

cómo sería y sería chulo, ¿vale?

01:29:31

Genial, gracias, Carmen.

01:29:32

Gustavo, ¿qué te llevas?

01:29:34

Yo, bueno, aprendizaje también,

01:29:39

como Lourdes,

01:29:42

que en vez de dar un webinar,

01:29:44

lo que di fue una clase magistral.

01:29:46

Masterclass.

01:29:47

Dos clases magistrales,

01:29:50

que la podía haber hecho.

01:29:51

Gratuita.

01:29:53

Gratuita, que podía haber dado un curso

01:29:55

de esas dos clases que di

01:29:59

me llevo eso de las objeciones

01:30:01

que no sabía romperlas

01:30:04

me diste con esa objeción

01:30:05

una idea para hacer un post

01:30:07

que chulo

01:30:10

y lo del

01:30:11

compromiso que de verdad que no lo había

01:30:13

nunca pensado

01:30:15

sino ah que bien

01:30:17

creía que era

01:30:18

ya te tengo convencida 20

01:30:20

no

01:30:23

cuánto

01:30:23

en qué porcentaje te comprometes

01:30:26

porque ya puede, ah bueno

01:30:28

sí me gusta pero no

01:30:31

eso me ha gustado

01:30:33

mucho y me lo llevo

01:30:34

ya integrado

01:30:36

gracias a ti

01:30:39

bueno chicos, me despido

01:30:41

hasta la siguiente clase

01:30:43

nos vemos

01:30:45

hablamos y pues nada

01:30:47

hasta la próxima

01:30:52

chao chao

01:30:54

después cuando le diga dónde lo pongo

01:30:55

se lo pongo en Telegram

01:30:58

¿vale?

01:31:03

Juliette, voy a cerrar y vuelvo a abrir

01:31:05

¿vale?

01:31:08

cierro y vuelvo

01:31:11

vale

01:31:13

no, no, no, es que yo cierro

01:31:17

y vale, cierro