

CONSULTOR PERSONAL  
DE HIPNOSIS  
INTEGRATIVA  
PROFESIONAL  
ESPECIALIZADO

**Clase 2 – Especialización De  
Tu Solución Para Avatar  
(Crea Tu Programa Personalizado  
de Alto Valor Con Resultados)**

# CONTENIDO ESPECÍFICO de los Sistemas de este Modelo de Trabajo

- Sistema 1: Para Hacer Tus Sesiones Con Confianza (estrategias de hipnosis)
- Sistema 2: Para Crear tus Programas De Alto Valor Con Resultados (estrategias de planes especializados)
- Sistema 3: Para Ser Un Profesional Demandado Que Ofrece Valor y Cobrar Precios De Alto Valor (estrategias de marketing y ventas)



# PASOS DE ESTE MODELO DE TRABAJO PROFESIONAL ( no es un hobby, es una profesión con alma de alta responsabilidad)

- 1. Aprendes a ayudar, guiar y acompañar a las personas con hipnoterapia integrativa. (sistema 1)**
- 2. Decides tu especialidad (el problema y a quien va dirigido) e investigas el mercado para saber lo máximo sobre el problema y tu avatar (sistema 2)**
- 3. Creas tu programa de alto valor bien definido (sistema 2)**
- 4. Preparas tus comerciales profesionales (maquillas tus redes digitales) (canva.com o fiverr.com) (sistema 3)**
- 5. Creas contenido específico con lo que has aprendido en el punto 2 (sistema 3)**
- 6. Empiezas a atraer audiencia interesada con nuestra fórmula de influencia orgánica (sistema 3)**
- 7. Consigues agendar llamadas con personas interesadas y cierras la venta de tu servicio (appointment setter ó closer de ventas) (sistema 3)**

# CONTENIDO De Sistema 2

Para Crear tus Programas De Alto Valor Con Resultados (estrategias de planes especializados):

- Decides tu especialidad (el problema y a quien va dirigido) e investigas el mercado para saber lo máximo sobre el problema y la persona que lo tiene (tu avatar)
- Creas tu programa de alto valor bien definido



# CONTENIDO de Sistema 3

Para Ser Un Profesional Demandado Que Ofrece Valor y Cobrar Precios De Alto Valor (estrategias de marketing y ventas):

- Preparas tus comerciales profesionales (maquillas tus redes digitales) ([canva.com](https://canva.com) o [fiverr.com](https://fiverr.com)) (sistema 3)
- Creas contenido específico con lo que has aprendido en el punto 2 (sistema 3)
- Empiezas a atraer audiencia interesada con nuestra fórmula de influencia orgánica (sistema 3)
- Consigues agendar llamadas con personas interesadas y cierras la venta de tu servicio (appointment setter ó closer de ventas) (sistema 3)



Crea Tu Programa  
Personalizado de Alto Valor  
Con Resultados

# Resumen de tu trabajo:

1. – Eres Emprendedor@ Holístico Digital Profesional con una empresa de servicios que ayuda a **X** (x persona/grupos de personas = **avatar**) a pasar de **0** (**problema** = es la situación actual/PRESENTE de la persona/grupo) a **+ 1** (**solución** = es la situación deseada/FUTURO) y para ello utilizas tu **método/sistema** ("vehículo" para llevar a la persona de 0 a +1, pasando por -1)

**-1 son los  
programas  
mentales  
limitantes  
PASADO**



**"0" es la  
situación  
actual de la  
persona ( o  
grupo)  
PRESENTE**



**+ 1 es la  
situación  
deseada  
FUTURO**



¿En quién se tiene  
que convertir la  
persona para pasar  
de  $-1$  a  $+1$ ?



Ya has definido (o estás en ello)  
tu especialización (persona  
que tiene un  
problema/PRESENTE y quiere  
conseguir una situación  
deseada/FUTURO)

Hoy comenzamos con la  
creación de tu vehículo (TU  
PROGRAMA ESPECIALIZADO  
DE ALTO VALOR BIEN  
DEFINIDO)



SIGUE  
CLARIFICANDO  
PORQUE ESTO ES  
UN PROCESO  
CONTINUO HASTA  
DAR CON LA TECLA  
ADECUADA



# Algunas preguntas para definir tu CLIENTE IDEAL (avatar) y EL PROBLEMA que quiere solucionar:

1. - Qué problema específico ayudas a resolver y a quién? UTILIZA TU FÓRMULA DE LA CLASE 1: "Ayudo a....."
- 2.- ¿Cómo se manifiesta este problema en la vida de la persona (social, familiar, profesional, salud, dinero, relaciones)? SÍNTOMAS
- 3.- ¿Que emociones y cómo se siente esta persona? EMOCIONES NEGATIVAS
- 4.- ¿Qué es realmente lo que más le molesta o duele de ese problema? PUNTOS DE DOLOR
- 5.- ¿Qué creencias limitantes crees que tiene esta persona que le impide resolver el problema por sí misma? CREENCIAS LIMITANTES

**En definitiva, ¿cuál es su  
SITUACIÓN ACTUAL según tu  
investigación de  
mercado/experiencia? (punto 0)**



Ayudo a (avatar/cliente ideal)  
que (tipo de  
problema específico/situación  
-1) para (beneficios de  
conseguirlo / +1) con/sin/en.

"Ayudo a (mi avatar) (problema)  
a (resultado) con/sin (solución)"

# Algunas preguntas para definir LA TRANSFORMACIÓN que quiere conseguir (PUNTO +1):

1. – ¿Qué es lo que más desea conseguir esta persona y para qué? y para qué? y para qué? PROFUNDIZAR RAZONES
- 2.– ¿Cómo define la transformación que quiere conseguir? MEDICIÓN
- 3.– ¿Qué va a ser diferente en la vida de esta persona cuando logre su meta? CAMBIOS INTERNOS Y EXTERNOS
- 4.– ¿Cuales son las consecuencias positivas de conseguir la meta? MOTIVACIÓN
- 5.– ¿Que emociones y cómo se siente esta persona cuando consiga hacer los cambios ? EMOCIONES POSITIVAS
- 6.– ¿Qué es realmente lo que más le motiva para conseguirlo? PUNTOS DE PLACER
- 7.– ¿Qué creencias crees que tiene esta persona al conseguir la transformación? CREENCIAS DE PODER

**En definitiva, ¿cuál es su  
SITUACIÓN DESEADA según tu  
investigación de  
mercado/experiencia? (punto +1)**





**Entonces, ¿cómo y en cuanto tiempo vas a llevar a la persona de la **SITUACIÓN ACTUAL** a la **SITUACIÓN DESEADA?****

**Con tu vehículo: Tu programa, tu método  
de alto valor percibido especializado  
para avatar**

**(DIFERENCIACIÓN + ESPECIALIZACIÓN)**



**Tendrás que definir claramente la situación actual y la situación deseada para determinar el movimiento, y eso se consigue con metas bien definidas sobre cual es el punto +1 (SITUACIÓN DESEADA)**

**¿Cómo va a saber la persona que ha avanzado ó llegado donde quería llegar? (REALISTA)**



¿Y Cómo Empiezo?



Con Un  
Servicio/Producto  
Mínimo Viable (SMV)  
o servicio Beta de  
testeo del mercado



## RECUERDA FASE DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO

- Decide quien es el tipo de persona a la que vas a ayudar y qué problema tiene (tu avatar, tu cliente ideal, tu nicho)
- 1 servicio, 1 precio, 1 nicho de ayuda, 1 tipo de persona, 1 problema, 1 solución, 1 paquete, 1 método
- Tendrás tiempo de modificarlo o ampliarlo, pero primero pon foco, hazte especialista y haz que la gente te conozca
- Temáticas o Nichos de actuación: Salud, dinero, amor/relaciones, trabajo: Busca en Youtube, Facebook, Instagram, Google, Amazon, Chat GPT, Hypnotic Downloads... lo que demanda la gente y algún tema que te interese y que la gente esté dispuesta a pagar por ello.
- Toma nota de todos los síntomas que tiene, sus dolores, cómo le afecta en su vida personal/profesional/relacional, sus anhelos, sus sueños, por qué quiere cambiar...(investiga)

Después de la fase de investigación y de conocer la situación actual (problema) y la situación deseada (transformación)

Decide cómo quieres transportar a esa persona:

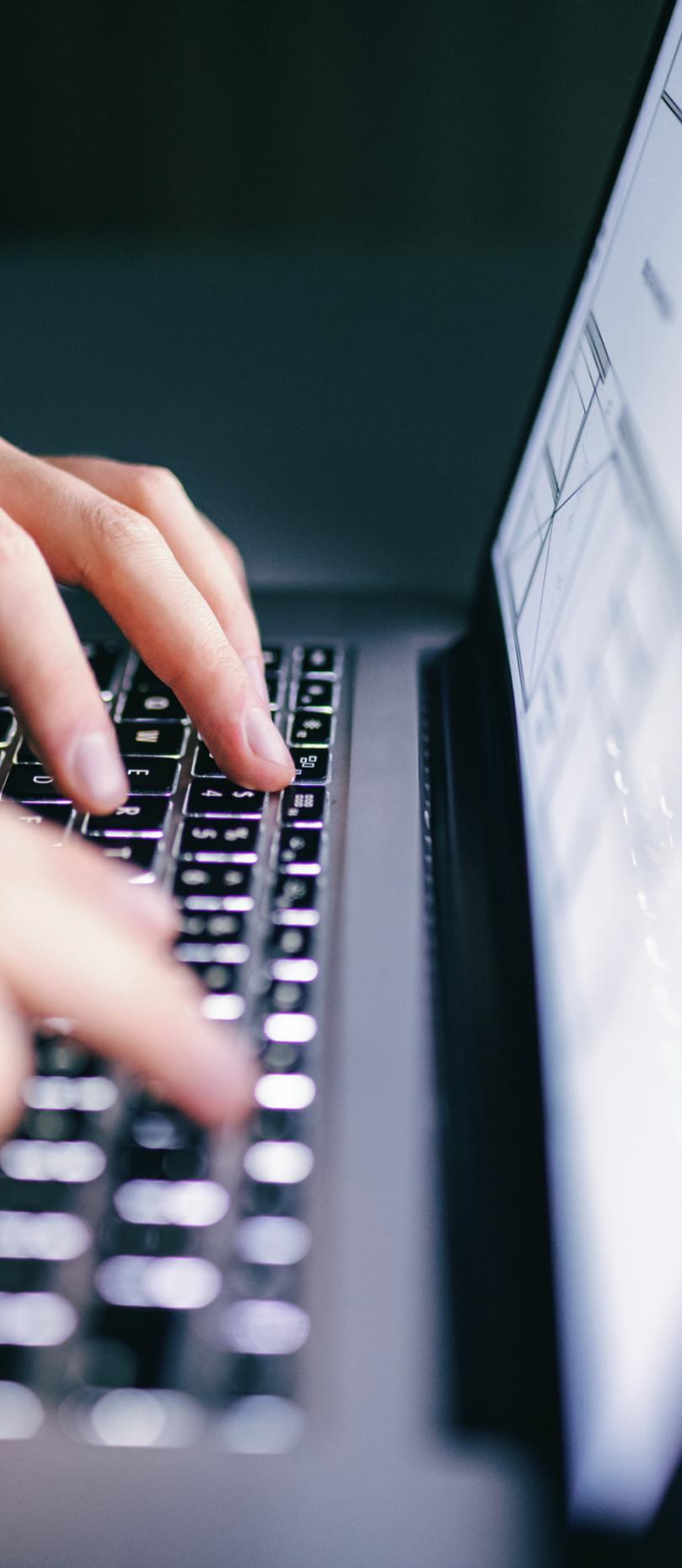
---





## FASE DE CREACIÓN DE SERVICIO MÍNIMO VIABLE (servicio 1 a 1)

- 1 - ¿En cuanto tiempo o en cuantas sesiones?  
(Recomendación: mínimo 1 sesión, máximo 60 días. A Mayor transformación en el menor tiempo posible, mayor valor real y percibido = Precios PREMIUM)
- 2- ¿Qué vas a hacer en cada sesión? (analiza los síntomas de esa persona y los recursos que necesita para diseñar tu programa especializado)
- 3- ¿Qué servicio de acompañamiento extra vas a ofrecer, si lo ofreces?  
Whatsapp, audios, formularios, tests, bonos video
- 4- ¿Cómo vas a llamar a tu programa/método y qué fases/proceso tiene?
- 5- Con qué precio inicial vas a comenzar a validar tu servicio (no gratis) y sólo para un número determinado de personas (por ejemplo 5-10 personas). Luego subirás el precio a medida que vayas redefiniendo tu oferta. También muy válido para recoger testimonios de clientes satisfechos.



## FASE DE CREACIÓN DE SERVICIO MÍNIMO VIABLE (SMV) (servicio 1 a 1)

### RECUERDA

- Tendrás tiempo de modificarlo o ampliarlo, pero primero pon foco, hazte especialista y haz que la gente te conozca
- RECUERDA: 1 servicio, 1 precio, 1 nicho de ayuda, 1 tipo de persona, 1 problema, 1 solución, 1 paquete, 1 método
- Eres abundante: Especialización y Diferenciación Digital Profesional. No es un hobby, es tu profesión

## EJERCICIO:

### RESUMEN DE PASOS PARA CREAR TU PROGRAMA DE ALTO VALOR ESPECIALIZADO

(Habla de dolores, emociones, motivación, vida antes vs vida después, cambios internos y externos....)

1- Define tu CLIENTE IDEAL (avatar) y EL PROBLEMA que quiere solucionar (situación 0)

2- Define LA TRANSFORMACIÓN que quiere conseguir (Situación +1)

3- Define cómo quieres transportar a esa persona (De 0 a +1, pasando por -1)

**Ejemplo de servicio de alto valor  
percibido:**

**ELIMINA LA SENSACIÓN DE HAMBRE  
CONSTANTE Y DEJA DE PENSAR  
CONSTANTEMENTE EN COMIDA**

## SÍNTOMAS DE HAMBRE CONSTANTE

(Tu contenido de alto valor de redes sociales debería de hablar de todo esto = EDUCACIÓN)

- **Altos niveles de estrés:** El estrés crónico puede afectar los niveles de hormonas como el cortisol, lo que puede aumentar el apetito y la necesidad de comer constantemente.
- **Falta de sueño:** La falta de sueño adecuado puede afectar los niveles de hormonas relacionadas con el apetito, como la grelina y la leptina, lo que puede provocar un aumento del hambre.
- **Emociones y aburrimiento:** Las emociones intensas como el aburrimiento, la tristeza o la ansiedad pueden desencadenar la necesidad de comer como una forma de buscar consuelo o distracción.
- **Desequilibrios nutricionales:** Una alimentación desequilibrada, pobre en nutrientes esenciales como proteínas, grasas saludables y fibra, puede no satisfacer adecuadamente las necesidades del cuerpo, lo que puede llevar a un aumento del apetito.
- **Desequilibrios hormonales:** Los desequilibrios hormonales, como el hipotiroidismo o el síndrome de ovario poliquístico (SOP), pueden causar un aumento del apetito.
- **Fatiga y falta de energía:** El hambre constante puede llevar a una sensación general de fatiga y falta de energía.
- **Cambios en el estado de ánimo:** El hambre constante puede llevar a cambios en el estado de ánimo, como irritabilidad, dificultad para concentrarse o sentirse ansioso.

**PROGRAMA ELIMINA LA SENSACIÓN DE HAMBRE CONSTANTE Y REBAJA TU PESO DE REFERENCIA EN 7 SEMANAS, SIN ANSIEDAD NI DIETAS ESTRICTAS**

**(Ayudo a personas con alto estrés que están pensando constantemente en comida, a eliminar los empachos, sin ansiedad con mi método Hipno-Ayuno de 7 semanas )**

- SEMANA 1: MENTALIDAD Y CAMBIO CREENCIAS LIMITANTES**
- SEMANA 2 : PESO DE REFERENCIA, INTENCIÓN POSITIVA, GESTIÓN ANSIEDAD**
- SEMANA 3: CORRECCIÓN DEL APETITO Y RETO A COMPORTAMIENTOS SOBRE LA COMIDA**

**PROGRAMA ELIMINA LA SENSACIÓN DE HAMBRE CONSTANTE Y REBAJA TU PESO DE REFERENCIA EN 7 SEMANAS, SIN ANSIEDAD NI DIETAS ESTRICTAS**

- **SEMANA 4: ADOPTA HÁBITOS NUTRICIONALES SALUDABLE Y CAMBIA TU ESTILO DE VIDA PARA SIEMPRE**
- **SEMANA 5 : APRENDE A HACER HIPNO-AYUNOS Y CONTROL DE PORCIONES**
- **SEMANA 6: ROMPE LAS CADENAS QUE TE ATAN AL PASADO Y CREA NUEVOS CIRCUITOS NEURONALES**
- **SESIÓN 7- MOTIVACIÓN PARA EJERCICIOS PARA QUEMAR GRASA MÁS RÁPIDAMENTE Y DE MANTENIMIENTO**

**Ejemplo de servicio de  
alto valor percibido:  
SUPERAR EL SÍNDROME  
DEL IMPOSTOR**

## **SÍNTOMAS DEL SÍNDROME DEL IMPOSTOR**

**(Tu contenido de alto valor de redes sociales debería de hablar de todo esto = EDUCACIÓN)**

- **Dudar de uno mismo y de sus propias habilidades**
- **Atribuir tu éxito a factores externos, como la suerte.**
- **Tener miedo de no ser lo suficientemente bueno**
- **Sabotear tu propio éxito inconscientemente**
- **Ser perfeccionista**
- **Ponerte una vara tan alta que es imposible de alcanzar**
- **Sentir un miedo intenso al fracaso**
- **Disminución de la confianza en uno mismo**

## **PROGRAMA QUÍTATE LA CARETA DE IMPOSTOR EN 60 DÍAS Y DESPEGA EN TU NEGOCIÓ DIGITAL**

**(Ayudo a emprendedores que quieren dejar de dudar de sus habilidades a superar su miedo a hablar a audiencias para poder doblar las ventas de sus servicios digitales)**

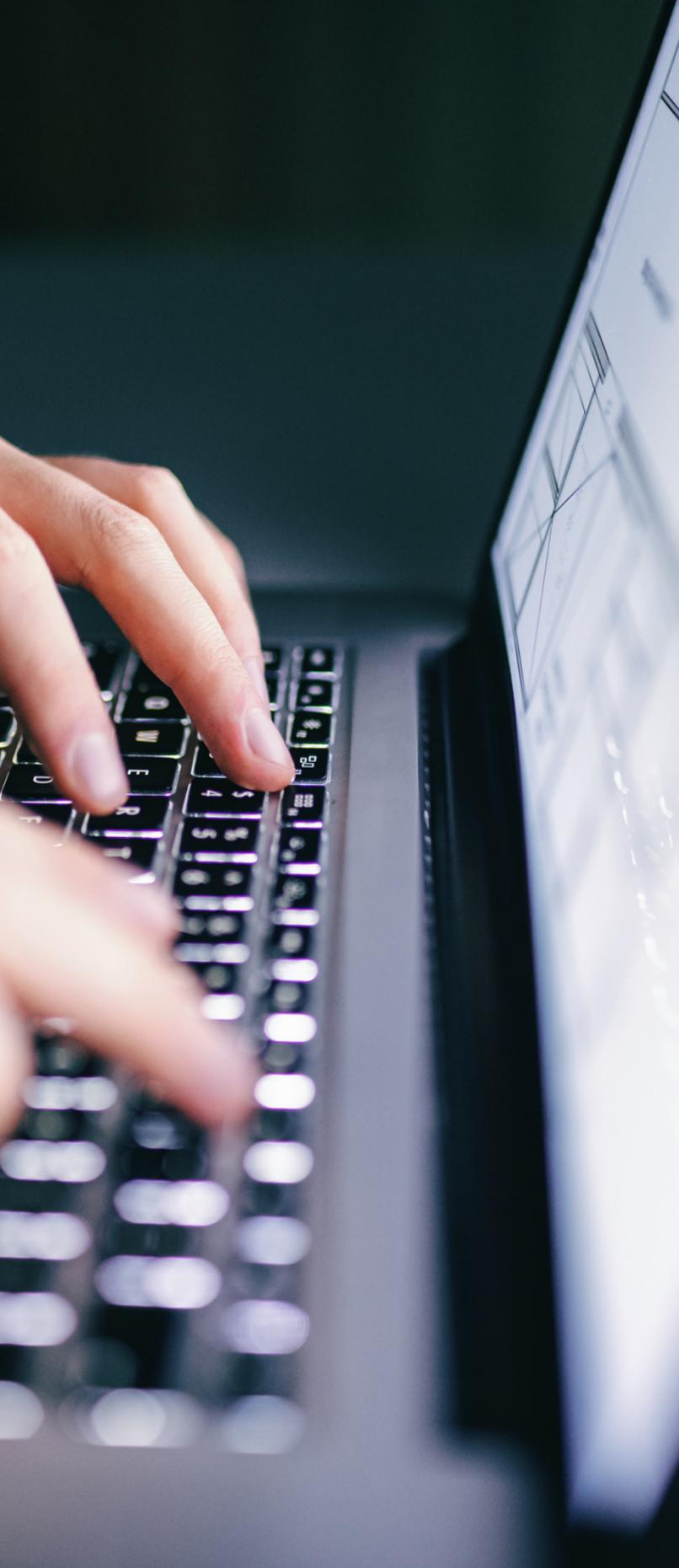
- Sesión 1: Deja de dudar de tí mismo (objetivo: dejar atrás creencias limiantes e instalar nuevas formas de pensar más positivas)**
- Sesión 2: Supera el miedo a las críticas (objetivo: Conviérte en una máquina de generar resultados, ignorar las críticas negativas y centrarte en lo realmente importante)**
- Sesión 3: Consigue sentirte merecedor de todos tus éxitos. Objetivo: Descubre de donde proviene la mentalidad de escasez y aprende a desapegarte de los resultados.**

## **PROGRAMA QUÍTATE LA CARETA DE IMPOSTOR EN 60 DÍAS Y DESPEGA EN TU NEGOCIO DIGITAL**

- **Sesión 4: El perfecto imperfecto. Objetivo: Darse cuenta que la perfección está retrasando el avance, las implicaciones negativas de esto vs. consecuencias positivas de superarlo)**
- **Sesión 5: Deja de procrastinar y toma acción sin esfuerzo. Objetivo: Notar las emociones y momentos donde siente que quiere pero no puedo. Cambiar la emoción e instalar un depósito de energía mental)**
- **Sesión 6: Confianza Ilimitada. Objetivo: Sentir tus niveles de confianza tan altos como los de la persona que más admiras a tu gusto de forma automática.**

# RESUMEN DE PASOS DE ESTE MODELO DE TRABAJO (estamos en el paso 3)

1. Aprendes a ayudar, guiar y acompañar a las personas con hipnoterapia integrativa. (sistema 1)
2. Decides tu especialidad (el problema y a quien va dirigido) e investigas el mercado para saber lo máximo sobre el problema y tu avatar (sistema 2)
3. Creas tu programa de alto valor bien definido (sistema 2)
4. Preparas tus comerciales profesionales (maquillas tus redes digitales) (canva.com o fiverr.com) (sistema 3)
5. Creas contenido específico con lo que has aprendido en el punto 2 (sistema 3)
6. Empiezas a atraer audiencia interesada con nuestra fórmula de influencia orgánica (sistema 3)
7. Consigues agendar llamadas con personas interesadas y cierras la venta de tu servicio (appointment setter ó closer de ventas) (sistema 3)



UNA VEZ QUE TENGAS TODO MONTADO, TU OBJETIVO INICIAL ES TRABAJAR CON 5-10 PERSONAS CON TU SERVICIO MÍNIMO VIABLE 1 A 1 (SMV)

- Irás construyendo tu audiencia en tus redes sociales a través de la creación de contenido de alto valor especializado
- Investiga, entrevista, habla o pregunta a personas que tienen el problema que vas a resolver, si quieres conocer mejor sus síntomas.

# Trabajo para la semana 2 (Especialización de solución).

1. Define con claridad la situación actual de tu avatar según lo aprendido en esta clase (problema)
2. Define con claridad la situación deseada de tu avatar según lo aprendido en esta clase (transformación)
3. Define con claridad cuál es el vehículo que has creado para llevar a la persona del problema a la transformación según lo aprendido en esta clase. (tu programa/método especializado de alto valor)

VER DIAPOSITIVAS PARA COMPLETAR EJERCICIO (Pag. 12, 14, 23)

# Extras Trabajo semana 2 (Logística y Preparación)

1. Crea un canal de youtube, cuenta de Instagram y un perfil personal de Facebook. (Mi recomendación es crearlo con tu nombre, ya que esa es tu marca personal).
2. Vete preparando tus fotos personales para los perfiles en las redes sociales porque la semana que viene ya estarás preparad@ para lanzarte en tus redes sociales.
3. Cómprate un micrófono y una webcam profesionales. (Micrófonos: Logitech blue Yeti USB o Snowball USB / Webcam: Logitech C920 HD Pro Webcam o Logitech C920s HD Pro Webcam)
4. Sube un video al grupo de Facebook explicando tu programa de especialización de alto valor (avatar, problema, solución, programa/método/vehículo)