

CONSULTOR PERSONAL
DE HIPNOSIS
INTEGRATIVA
PROFESIONAL
ESPECIALIZADO

**Clase 4 – Diseño De Programa
Personal
Y Atracción De Audiencia Con
Fórmula De Influencia
Orgánica**

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)

Hoy continuamos 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 o 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)



Atracción De Audiencia Con Fórmula De Influencia Orgánica

RECUERDA ESTA IDEA GENERAL:

Tu objetivo inicial y constante: **Construir una audiencia** interesada en tu contenido de alto valor relacionado con el problema que ayudas a resolver

Tu objetivo final: Conseguir que tu audiencia te considere la mejor opción para ayudarles a resolver su problema, y decidan **reservar una llamada de consulta estratégica** contigo para que te contraten.

ENTRE OBJETIVO INICIAL Y FINAL

Creas contenido de valor para tu cliente ideal

Contenido de valor es aquél que da respuestas a las preguntas que tiene, de forma gratuita. (videos, entrevistas, podcasts, posts, blogs, demostraciones, directos, frases, estadísticas, estudios, casos reales...)

EMPEZAMOS:

¿Dónde Está Tu Cliente Ideal Para Construir Tu Audiencia/Comunidad?

¿Cómo atraerles a nuestras redes?

(orgánica o anuncios)

Tu mensaje será coherente y homogéneo en todas tus redes sociales (Instagram, Youtube Y Facebook) Tik Tok?



Pasos

1-Siempre aporta, ofrece, educa, ayuda sobre tu especialidad en tus redes sociales principalmente (y algunos grupos de ayuda de Facebook)

2- Crece tu audiencia:

Facebook: Enviar invitación en grupos y empezar a enviar invitaciones de amistad

Instagram: Empezar a seguir personas que pueden ser cliente ideal

(Tik-Tok?)

3-Te siguen, te dan like, comentan, te pregunta, te contactan por privado

(Enviar mensajes directos que te tengan en cuenta como posible solución a su problema)

4- Breves conversaciones escritas por privado. Pregunta y descubre información de la persona.

(brevemente)

5-Ofrece llamada de consulta estratégica para conocer su caso más profundamente e indicar cómo puedes ayudar.

6- Cierre de cliente durante llamada estrategica de consulta (cobrar, enviar email de confirmación (contrato?))

Vamos a construir audiencia : Facebook

- ¿Qué grupos existen sobre tu temática?
- ¿Quiénes son las personas que preguntan?
- ¿Quién está buscando ayuda?
- ¿Quiénes son los referentes en ese campo?



Vamos a hacerlo: Instagram (#hashtag)

- ¿Qué hastags existen sobre tu temática?
- ¿Quienes son las personas que preguntan?
- ¿Quien está buscando ayuda?
- ¿Quienes son los referentes en ese campo?



Vamos a hacerlo: Youtube/Google (#hashtag + referentes)

- ¿Qué hastags existen sobre tu temática?
- ¿Quienes son las personas/videos más influyentes o visitados?
- ¿Quien está buscando ayuda?
- ¿Quienes son los referentes en ese campo?



**Mira los anuncios
que hablan de tu
temática y las
preguntas que
hacen las personas
(cookies)**



Mensajes Directos A Las Personas De Tu Audiencia

- 1- "Hola, he visto que has preguntado en este grupo...y quería saber si te puedo ayudar en alguna cosa más" (mandar enlace de video de youtube o agendar llamada por teléfono)
- 2- "Hola, he visto que le has dado "like" a varios de mis videos en los que hablo de_____ y me gustaría saber qué es lo que más te interesa sobre este tema"
- 3- "Hola, estamos en este mismo grupo_____ y me preguntaba si ya has solucionado el problema?"

Tu trabajo cada día es este (paciencia y persistencia)

1-CREAR CONTENIDO QUE DA RESPUESTAS A LAS PREGUNTAS DE TU CLIENTE IDEAL Siempre aporta, ofrece, educa, ayuda sobre tu especialidad en tus redes sociales principalmente (y algunos grupos de ayuda de Facebook)

2- CONSTRUYE TU AUDIENCIA (DE FORMA ORGÁNICA, ATRAYENDO Y BUSCANDO PERSONAS INTERESADAS EN TU TEMÁTICA)

Crece tu audiencia:

Facebook: Enviar invitación en grupos y empezar a enviar invitaciones de amistad

Instagram: Empezar a seguir personas que pueden ser cliente ideal

Youtube: Sube contenido con tu enlace a calendly para reservar llamada estratégica

(Tik-Tok?)

3-CONTACTA POR PRIVADO A PERSONAS QUE INTERACTUAN CONTIGO Y ESTÁN EN TUS REDES SOCIALES. Te siguen, te dan like, comentan, te pregunta, te contactan por privado

(Enviar mensajes directos que te tengan en cuenta como posible solución a su problema)

4- APRENDE Y MEJORA CADA DÍA: Breves conversaciones escritas por privado. Pregunta y descubre información de la persona. (brevemente)

5-OFRECE UNA SESIÓN ESTRATÉGICA DE CONSULTA GRATUÍTA PARA MOSTRARLES COMO PUEDES AYUDA: para conocer su caso más profundamente

6- CIERRA TU SERVICIO DE AYUDA DE ALTO VALOR. Cierre de cliente durante llamada estrategica de consulta (cobrar, enviar email de confirmación (contrato?))

OBJETIVO FINAL: Hablar con la persona interesada ofreciendo sesión estratégica de consulta

Utilizas calendly para reservas de
horarios y formulario

Aprendes a "cerrar" la venta en la
sesión estratégica (ayudar sin
presionar)





Pilares de una llamada estratégica exitosa

- 1- Desapégate del resultado final
- 2- No presiones en la venta (rebate objeciones con curiosidad)
- 3- Cada "no" te acerca más a un "sí"
- 4- Ayuda a la persona a clarificar su situación (no la hipnotices ni resuelvas el problema durante la sesión)
- 5- Imagina que tienes tu cuenta bancaria llena (desapego)
- 6- La persona te necesita más que tú a ella
- 7- Es como una sesión de hipnosis conversacional (haz que la persona te vea como el puente entre su problema y su solución)



Pilares de una llamada estratégica exitosa

8- Es un juego de números

9 - Si tu no confías en tí o en tu producto, es muy difícil que otros lo hagan.

10- Es un aprendizaje continuado

11- Para poder ayudar a más personas, tenemos que mostrarles lo que sabemos y convencerlas de ello con nuestro contenido. (el cierre es más fácil)

12- No te tomes nada personal (no todo el mundo está preparado)

13- Escucha y pregunta (no hables)

14- Que no te contrate ahora, no quiere decir que no te vaya a contratar en el futuro, si se siente que le has ayudado genuinamente

CONSIGUE TUS PRIMERAS LLAMADAS ESTRATÉGICAS

Sube Testimonios

Haz Directos (Facebook ,Instagram,
Youtube)

Envia mensajes directos por privado

Escribe posts (aprovecha los videos)

Haz preguntas a Tu Audiencia

Crea videos cortos, medios, largos y
reutilizar (OMNIPRESENCIA)

Anunciar que estás ofreciendo "5
llamadas gratuitas para personas
que tienen (problema) para
conseguir (solución). "escribe "yo" en
comentarios y te envio privado"



Vamos a hacerlo (Guía: etapas de la llamada para cerrar venta)

1- **Gana confianza** con la persona, haciendo algún tipo de pregunta personal.

(¿dónde vives?, ¿cómo me has encontrado?)

2- **Define cuál es el dolor de tu cliente.** Escucha y pregunta sobre cómo se siente.

“Cuéntame; ¿qué te ha llamado la atención de lo que has visto?”

¿qué es lo que no le gusta de la situación. ¿Cuál es el coste emocional, financiero, salud de ese problema (¿en el pasado, presente y futuro, si no logra cambiarlo?)

3- Descubre claramente cuál es **su situación actual (0)**

Vamos a hacerlo (etapas de la llamada para cerrar venta)

4- Descubre claramente cuál es **su situación deseada (+1)**

¿Qué motivaciones tienen para cambiar?

5- Descubre qué han hecho para **cambiarlo.**

¿“Por qué no lo han podido cambiar ellos mismos o con ayuda anteriormente?”

6- Descubre **por qué** quieren tu ayuda realmente.

7- Descubre cómo sería **su vida sin ese dolor/problema.**

Vamos a hacerlo (etapas de la llamada para cerrar venta)

8- Pregunta qué **grado de motivación** tiene para cambiar del 0 al 10

9- **Refuerza** claramente cuál es su situación deseada

10- **Presenta tu oferta** con tu servicio de ayuda a su problema. "Si yo pudiera ayudarte a pasar de A a B, para que consigas X y te sientas Y, ¿te gustaría que yo te ayudase?" Espera a que diga que sí, y presenta la propuesta

Vamos a hacerlo (etapas de la llamada para cerrar venta)

11- “Pues esta es la forma en que vamos a hacerlo: Según lo que he oído, me gustaría trabajar contigo por 4 sesiones en un plazo de 1 mes y medio, donde te ayudaría a (nombre todo lo que vas a ayudar a la persona y los beneficios que va a obtener) ...”
¿Qué te parece? ¿Comenzamos el día X a la hora Y?”

12- Es importante que la persona llegue al final de la sesión, convencida de que el precio no es lo más importante, porque se ha sentido que entiendes su problema y que puedes ayudarla, para evitar objeciones de dinero.

13- “Enhorabuena por tu decisión, solo comentarte el precio de mis honorarios del servicio es de X. SILENCIO

¿Cómo te gustaría pagar? ¿tarjeta o transferencia? (¡Los precios altos causan percepción automática de que tienen valor!)

Resumen de fórmula de atracción de audiencia

1-Siempre aporta, ofrece, educa, ayuda sobre tu especialidad en tus redes sociales principalmente (y algunos grupos de ayuda de Facebook)

2- Crece tu audiencia:

Facebook: Enviar invitación en grupos y empezar a enviar invitaciones de amistad

Instagram: Empezar a seguir personas que pueden ser cliente ideal

Youtube: Sube contenido con tu enlace a calendly para reservar llamada estratégica
(Tik-Tok?)

3-Te siguen, te dan like, comentan, te pregunta, te contactan por privado

(Enviar mensajes directos que te tengan en cuenta como posible solución a su problema)

4- Breves conversaciones escritas por privado. Pregunta y descubre información de la persona. (brevemente)

5-Ofrece llamada de consulta estratégica para conocer su caso más profundamente e indicar cómo puedes ayudar.

6- Cierre de cliente durante llamada estratégica de consulta (cobrar, enviar email de confirmación (contrato?))

RESUMEN DE PASOS DE ESTE MODELO DE TRABAJO (estamos en el paso 6)

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)

Trabajo para la semana 4 (Atracción de audiencia)

1- Empieza a construir tu audiencia con la fórmula de influencia hipnótica orgánica de hoy.

NOTA: Para construir tu audiencia, tienes que tener hechos los pasos anteriores.

2- Contacta por mensaje privado al menos con 5 personas de tu audiencia que hayan mostrado interés por tu contenido. (o que simplemente sean nuevos en tu audiencia)

NOTA: El objetivo final es agendar una llamada estratégica de consulta gratuita para ayudar y ofrecer tu servicio

Extras Trabajo semana 4

1. Mírate el bono "Ventas Para Hipnoterapeutas de Fernando Luque" para hacer tus sesiones estratégicas de consulta.
2. Sube un video al grupo de Facebook tus avances de la semana