

CONSULTOR PERSONAL  
DE HIPNOSIS  
INTEGRATIVA  
PROFESIONAL  
ESPECIALIZADO

**Clase 6 - Activación y Testeo de Tu  
Programa de Alto Valor  
(Implementación De Sistema de  
Trabajo)**

# 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)

# Activación y Testeo de Tu Programa de Alto Valor (Implementación De Sistema de Trabajo)

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...)

# 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"



# 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?))

# **ACTIVACIÓN Y TESTEO (IMPLEMENTACIÓN): Ya tienes todo el sistema de trabajo, ahora tienes que activarlo y automatizarlo**

5 pasos:

- 1- Activar sistema de trabajo paso a paso (según lo indicado)
- 2- Analizar resultados (no es perfecto)
- 3- Realizar ajustes (mejorarlo según resultados/feedback)
- 4- Reactivar sistema (reactivamos con las mejoras)
- 5- Repetir proceso





# ¿y a partir de ahora?

- Estructurar cada día las tareas a realizar cada día en tu negocio digital de ayuda con hipnosis e hipnoterapia
- El éxito se basa en construir una audiencia de forma paciente mediante la generación de contenido de valor
- Ponte objetivos a corto plazo (trabajar con 5 personas 1 a 1)
- Tu servicio es muy escalable (de 1 a grupo, productos digitales, formación...)
- Mejora tus métodos para convertirte en referente en tu area de especialización y dedica más tiempo a la generación de contenido que a trabajar con clientes 1 a 1. Clientes comprometidos de alto valor.
- Empieza tú a hacer todo, y posteriormente decide qué areas puedes empezar a externalizar (diseño, edición video, contabilidad, ventas, construir audiencia, redes sociales, asistente personal, web, márketing, anuncios...)
- Eres una marca personal. Tú eres tu negocio.

**Complementos A Tu Servicio  
De Alto Valor  
(Servicio Mínimo Viable SMV)**

- **Encuestas-Entrevistas-Llamada Estratégica -Llamada Cualificación**
- **Dossier De Servicio**
- **Propuesta Por Email Después De Llamada Estratégica**
- **Contrato**
- **Otras redes sociales (Linkedin)**
- **Fiscalidad, Autónomos, Seguro Responsabilidad**
- **Soporte, Club Desarrollo**
- **Testimonios**
- **Supervisión de sesiones y sesiones individuales**
- **Certificado Digital**
- **Escalabilidad (crecimiento de negocio con "lead magnet y email marketing")**

# Encuestas/Entrevistas

vs.

# LLamada Estratégica /LLamada Cualificación

## 1.Encuestas:

a.Encuestas escritas de investigación de mercado (5 minutos):

b.Encuesta/Entrevistas telefónicas de investigación de mercado (entre 15-30 minutos)

2.Llamadas estratégicas de clarificación (sesión de venta. Entre 45-60 minutos)

3.Llamadas de Cualificación (15 minutos)

# Dossier De Servicio (avanzado)

Al final de la llamada estratégica, cuando has recogido toda la información necesaria sobre el problema de la persona, puedes hacer una transición para mostrar a través de un dossier de servicio, una estimación de lo que puede esperar de tu servicio. “Ahora que entiendo que tu problema es (x), y que te gustaría conseguir (y) para (beneficios), ¿te gustaría que te mostrase cómo lo vamos a hacer”? (este dossier lo muestras al final de la llamada y antes de decir el precio)

En este momento, compartes tu pantalla por zoom, y le vas explicando a la persona en qué va a consistir el trabajo a realizar y por qué tú eres la persona adecuada.

Este dossier es una presentación de tu servicio o programa de ayuda y también debes exponer toda la parte emocional que el cliente se va a ahorrar, trabajando contigo (alejarse del dolor y acercarse al placer de conseguir sus metas)

# Propuesta Por Email Después De Llamada Estratégica

Hola (nombre de cliente),

Ha sido un placer hablar contigo y conocer tu caso personalmente. Enhorabuena por haber tomado la decisión de mejorar tu vida.

De acuerdo a nuestra conversación, paso a escribirte los detalles del trabajo que vamos a realizar (descargar propuesta modelo)

# Contrato / Acuerdo de Servicio

Principalmente se utiliza con clientes de empresa, aunque también con individuales.

Personalmente, el documento "Propuesta Por Email Después De Llamada Estratégica" es vinculante y acelera el proceso de comienzo del servicio.

También puedes utilizar ambos documentos para mayor profesionalidad y cobertura.

Firma digital de documentos ([www.docusign.com/es-es](http://www.docusign.com/es-es))

# Otras redes sociales (BTC vs. BTB)

1. BTC (business to client). Servicio de empresa a cliente final/individual  
Facebook, Instagram, Tit Tok, Youtube

1. BTB (business to business). Servicio de empresa a empresa  
Linkedin, Youtube



# Fiscalidad, Autónomos, Seguro Responsabilidad Civil

Para obtener información precisa y actualizada sobre el epígrafe específico para un hipnoterapeuta en tu localidad, es recomendable consultar con el Ayuntamiento correspondiente o con un asesor fiscal que pueda brindarte orientación personalizada de acuerdo con tu ubicación y circunstancias particulares.

Para las terapias alternativas en España, el alta en Hacienda también se realiza a través del Impuesto de Actividades Económicas (IAE). Al igual que con el hipnoterapeuta, el epígrafe específico puede variar según la Comunidad Autónoma y el Ayuntamiento.

# Fiscalidad, Autónomos, Seguro Responsabilidad Civil

## ACTIVIDADES PROFESIONALES PARA TERAPEUTAS Y PSICOTERAPEUTAS (España)

NOTA: Realiza tu investigación según tu ciudad.

EPÍGRAFE 777: Especialistas en asuntos de personal y orientación y análisis profesional, que es el más adecuado para psicoterapias, terapias habladas, coaching o asesoría psicológica e incluso para psicología.

EPÍGRAFE 776 Psicólogos, antropólogos, licenciados en ciencias sociales

EPÍGRAFE 839: Masajistas, bromatólogos, dietistas y auxiliares de enfermería.

EPÍGRAFE 841: Naturópatas, acupuntores y otros profesionales para-sanitarios, que puede englobar a muchos tipos de terapeutas y profesionales de la salud natural.

EPÍGRAFE 881: Astrólogos y similares que puede abarcar muchos tipos de terapias habladas y terapias bioenergéticas o con base espiritual.

## ACTIVIDADES EMPRESARIALES PARA TERAPEUTAS Y PSICOTERAPEUTAS

EPÍGRAFE 944: Servicios de naturopatía, acupuntura y otros servicios parasanitarios que legaliza las consultas o centros de atención de terapeutas, psicoterapeutas y profesionales de la salud natural que realicen una actividad empresarial.

EPÍGRAFE 9672 Escuelas y servicios de perfeccionamiento del deporte. Adecuado para centros de yoga

Cada terapeuta, psicoterapeuta o profesional de la salud natural debe analizar qué epígrafe le conviene más según la actividad que vaya a ejercer.

# Soporte Extra Y Club Desarrollo

- Vamos a ofrecerte un soporte semanas extra de 3 meses, para dudas, consultas, prácticas, seguimiento (hipnosis y márketing)
- Si quieres profundizar más en esta profesión, comprometerte con esta profesión más, y tener ese apoyo más personalizado, puedes aprovechar las ventajas del Club de Desarrollo de Hipnosis e Hipnoterapia Profesional

# Supervisión de sesiones y sesiones individuales

Recibirás un email para reservar una sesión individual con Iván (revisión de proyecto, trabajo personal, mentoría)

Aquellas personas que han subido el trabajo de cada semana ( o la mayoría de ellos) se contactará para realizar una entrevista personal de promoción por youtube. (Es necesario tener tu servicio de alto valor terminado y funcionando)

Entre todos los servicios de alto valor que han subido los videos semanales de la formación, elegiremos a 1 para poder promocionarlos entre nuestra lista de contactos con más de 10.000 seguidores. (basado en resultados conseguido)

# Me ayudaría mucho tu testimonio con tu experiencia

Si consideras que esta formación te está siendo de ayuda y que puede ayudar a otras muchas personas, te agradecería que me pudieses mandar un testimonio en video respondiendo a las siguientes preguntas.

Las personas que envíen su video testimonio en un plazo máximo de 10 días desde esta clase, recibirán acceso a un bono extra: "Curso hipnoterapia avanzada + 12 horas de formación digital especializada"

Envía tu video testimonio por [www.wetransfer.com](http://www.wetransfer.com) o google drive o whatsapp a [ayuda@hipnosisefectiva.com](mailto:ayuda@hipnosisefectiva.com)

# Preguntas Video – Testimonio

1- Preséntate y di quién eres, ¿qué haces y cuál es tu especialidad?

2- ¿Por qué has realizado esta formación?

3- ¿Cómo ha sido el antes y el después de realizar esta formación (qué ha cambiado para ti en tu forma de pensar, sentir, trabajar, actuar, comunicarte, personal, profesional...)?

4- ¿Cuál ha sido el mayor cambio para ti a nivel personal y profesional?

5- ¿Cómo ha sido el soporte que has tenido durante la formación?

6- ¿Qué le dirías a las personas que se lo está pensando?

# CERTIFICADO DIGITAL (Coaching & Hypnosis Centre)

Todos los que habéis realizado esta formación, recibiréis un certificado digital:

- Hipnoterapeuta Integrativo (Hipnosis)
- Consultor Personal de Hipnosis Integrativa Profesional (Doble Titulación)

NOTA: Las condiciones para recibir este certificado puede cambiar después de esta edición, y dependerá de los requerimientos del momento (examen, supervisión, realizar trabajo, proyecto....)

# Escalabilidad (crecimiento de negocio con lead magnet y email marketing)

Una vez que has realizado trabajo uno a uno, puedes empezar a utilizar herramientas de crecimiento y escalabilidad con webinars y email Marketing.

El objetivo principal es ofrecer un lead magnet (pdf, webinar, videos) por medio de una página de registro sencilla, donde la persona escribe su nombre y email. De esta forma se puede realizar seguimiento y utilizar estrategias de fidelización a través del email.

## PASOS:

- 1 – Crea una guía en PDF que ayuda a mejorar, entender o resolver uno de los mayores problemas que tiene tu cliente ideal. (entre 2-10 páginas)
- 2– Súbe el documento en tu google drive para que lo puedan descargar
- 3– Crear una página de registro sencilla donde la persona pueda escribir su nombre y dirección para descargarse el pdf (leadpages)
- 4– Abre una cuenta de email marketing para enviar por email el pdf y empezar a desarrollar una relación con la persona que se ha suscrito a tu lista (getresponse, active campaign)
- 5– Envía emails con contenido de alto valor (2-3) y finalmente haz una oferta con tu servicio ( servicio uno a uno, curso, webinar, producto digital, membresia....)

NOTA: Esta estrategia requiere una inversión mínima de inicio, aunque existe una curva de aprendizaje mayor que ofrecer directamente el servicio uno a uno a través de tu calendario. Es sencill de aprender y es el siguiente paso natural después de ofrecer tu servicio de alto valor uno a uno.



# Pasos a dar a partir de ahora

1. Ya tienes todo el sistema de trabajo, ahora tienes que empezar a seguirlo paso a paso
2. Tienes 3 meses de acompañamiento semanal
3. Si deseas comprometerte aún más y seguir profundizando en tu conocimiento de hipnosis integrativa, únete al Club de Desarrollo De Hipnosis E Hipnoterapia Profesional. (ventajas para miembros) (opcional)

# Trabajo para la semana 6 (Activación, Testeo, Implementación)

1. Si consideras que te está ayudando esta formación, Envía tu video testimonio por [www.wetransfer.com](http://www.wetransfer.com) o google drive o whatsapp a [ayuda@hipnosisefectiva.com](mailto:ayuda@hipnosisefectiva.com)
2. Bono Extra: Desarrollo Y Revisión de Tu Proyecto Final de Hipnoterapia (Viernes 30 Junio 15h España).
3. Envía una descripción de tu programa de alto valor (Servicio Mínimo Viable) a [ayuda@hipnosisefectiva.com](mailto:ayuda@hipnosisefectiva.com) para que podamos ayudarte a mejorarlo y darte feedback.



**FINALMENTE, ENHORABUENA POR HABER LLEGADO HASTA AQUÍ**  
Aquí tienes tu guía paso a paso para crear y desarrollar tu consulta digital como consultor personal de hipnosis. Te seguiremos apoyando y dando soporte. Esto no termina aquí, sino que acaba de empezar y en tu mano está poner todo en funcionamiento para ir avanzando (piensa en tu "para qué" y ten paciencia, Roma no se construyó en un día. Con persistencia, paciencia, ilusión y compromiso, te convertirás en un@ referente en tu area de especialización)