**Dossier De Servicio de Ayuda De Alto Valor**

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)

Puedes crear un documento en power point o pdf para mostrar a tu cliente por la pantalla (o incluso enviar por email) en qué va a consistir el trabajo conjunto, los beneficios, los objetivos, la transformación (¿qué es lo que tu cliente va a evitar que suceda en el futuro al contratar tu servicio? ¿Cuál es el coste financiero, emocional de continuar con ese problema?)

Al final de esta presentación, das el precio de tu servicio y SILENCIO (¿pagos fraccionados?)

**PARTES DE ESTE DOSSIER DE SERVICIO (duración 15-20 minutos “miniwebinar”)**

1. Portada: Mi Especialización: “Ayudo a….” (tu frase-promesa)
2. Listar los beneficios del servicio (coste del pasado vs. ahorro futuro):

¿Qué coste (financiero/emocional) pasado ha tenido este problema para la persona?

¿qué es lo que tu cliente va a evitar que suceda en el futuro al contratar tu servicio?

 ¿Cuál es el coste financiero, emocional de continuar con ese problema?

1. Tu experiencia-curricular como especialista en esa área específica (breve)
2. Lo que te diferencia de otras personas/empresas que ayudan a resolver ese problema
3. Metas a conseguir (estimación)
4. Lo que incluye tu servicio de ayuda (sesiones, tiempo, cuestionarios) (estimación)
5. Posibles objeciones que tenga la persona (dinero, tiempo, método, confianza, testimonios…)
6. Resultados derivados del servicio (estimación)
7. Testimonios o casos de éxito (pantallazos, mensajes, videos…)
8. Preguntas del cliente (¿tienes alguna pregunta?
9. Precio te tu programa (¿2 opciones?)
10. Listado: Enfatizar el ahorro de tu cliente al contratar tu servicio: ¿qué es lo que tu cliente va a evitar que suceda en el futuro al contratar tu servicio?