

# CÓMO SER UN TERAPEUTA DE ÉXITO



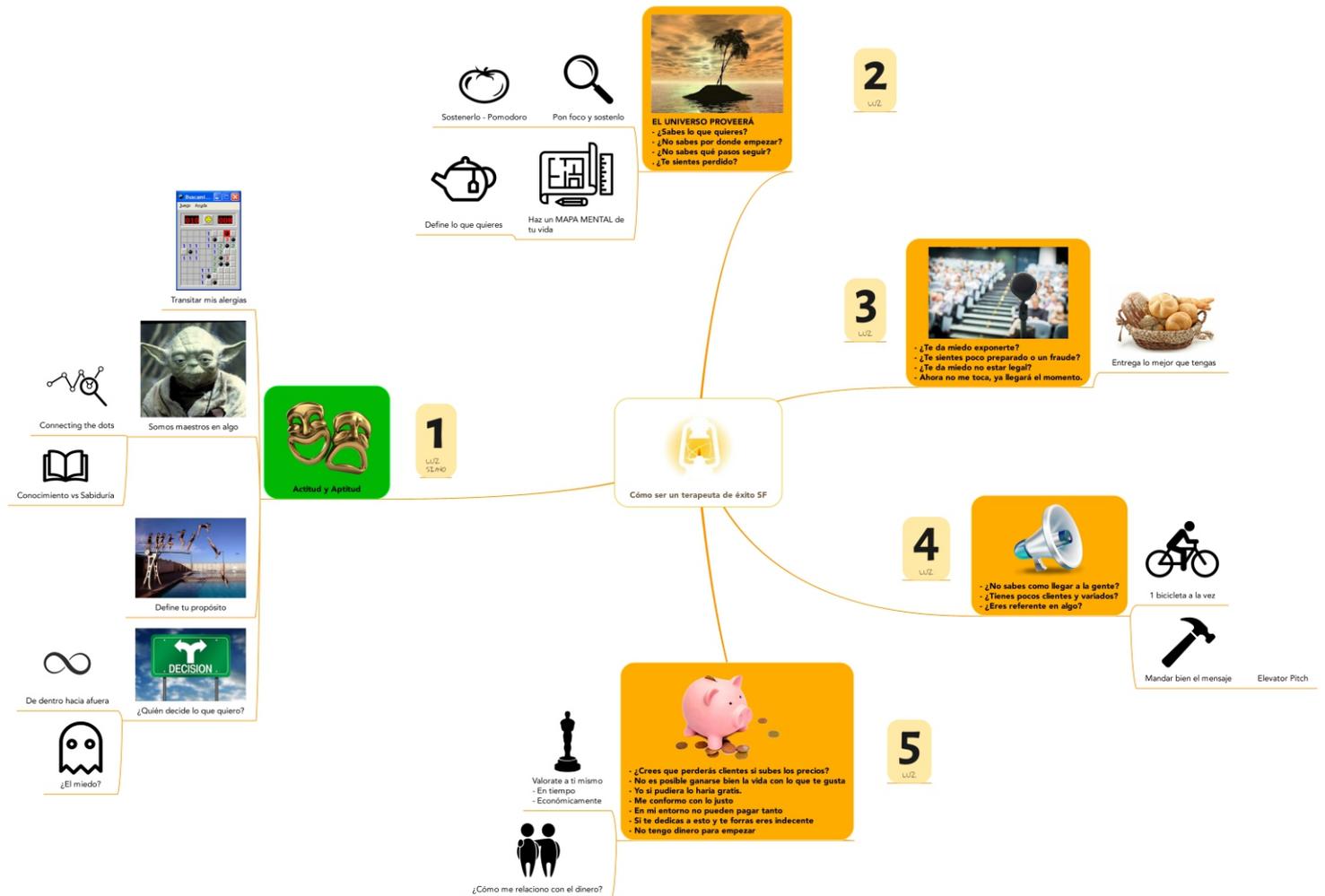
A diario me encuentro con personas del mundo de las terapias y del crecimiento personal que no acaban de **"bajar a tierra"** sus proyectos.

Siempre hay excusas, y siempre totalmente justificadas ;-), por ejemplo:

"No me gusta el marketing. Es una manipulación" // "Esto de salir a vender está mal. Molesta a la gente"  
"No puedo cobrar tanto por terapia. Me conformo con lo justo" // "Yo lo hago por ayudar. Si pudiera lo haría gratis"  
"Los que se dedican a esto y se forran son indecentes" // "No es posible ganarse bien la vida siendo terapeuta"  
"Ahora no me toca. Ya llegará el momento" // "Aun me falta formación. No estoy preparado. Algo tiene que madurar"  
"No tengo tiempo" // "No tengo dinero"  
"Esto de definir, calcular, planificar, estructurar es muy mental. El universo proveerá."

Pero al final, el hecho de que mi proyecto arranque o no, no depende de que sepa o no de marketing, finanzas, ventas, etc... depende de que quiera **hacer algo al respecto**. Y eso es la actitud que yo tengo frente a la vida, y **depende al 100% de mí**.

El tema principal es caminar en la dirección de mis miedos, mis "alergias". Una alergia indica una dirección clara en la vida. Me gustaría que recordais algo: **"caminar es antiestamínico"**, es decir, si camino mis "alergias", estas se van. Por otro lado es de vital importancia ordenar el **caos que tengo en la mente**. Hay mil cosas por hacer y cada día me pasan miles y miles de pensamientos e ideas por la cabeza y miles de excusas, miedos y justificaciones para no hacerlas, y al final, todo esto es ruido que no sirve para nada ;-)





10. Empezamos nuestros proyectos colgando en facebook lo que hacemos y con suerte mandando algún whatsapp, pensando que en 2 días, el 80% de "mis amigos" contratarán mis servicios. ¿Qué sucede al final? Que no se apunta nadie. ¿Porqué? Porque no saben quien eres. Quizás sepan lo que haces pero no saben quien eres. Le estás pidiendo matrimonio a una chicha que ni siquiera te conoce. Claro que puede ser que esa chica busque/necesite a un hombre... pero ¿tu quién eres para ella? Primero mejor que te conozca un poco. ¿Cómo? Dándote a conocer, a ti, a lo que haces, a cómo lo haces y lo que aportas. Redes, charlas, artículos, pruebas gratuitas o a precio de derribo, muestras, vídeos, artículos, ferias, networkings, folletos, ... **¡Que sepan quien eres!** Entonces puede que se casen contigo ;-). Pensad que hay muchas terapias, y todas ellas sustitutivas las unas de las otras. Deben confiar en tu para que dejen de hacer lo que hacen o se permitan el lujo de otra terapia. Si ya te conocen y han probado lo que haces, ¡fidelízalos! Busca la manera de aportarles más. Mándales contenidos interesantes a través de newsletter y las redes. Consigue e-mails.

11. Los early adopters (fans iniciales) no son tus únicos clientes. Debes **fidelizar a tus clientes** actuales para que sean "rain makers" o embajadores y generen la red que funciona mejor: el boca-oreja.

12. ¿**Tu imagen corporativa** es adecuada al mensaje que quieres mandar? ¿Tienes web? ¿Se posiciona correctamente? ¿Tienes blog? ¿Tienes un vídeo presentándote y aportando contenido interesante? ¿Tienes las redes sociales activas? ¿Cómo te promocionas?

13. ¿Cuál es el **mejor canal de comunicación** para ti? Lo sabes? ¿De dónde te vienen la mayoría de clientes? ¿Están satisfechos con lo que haces? ¿Qué podrías mejorar? ¿Lo sabes? Ellos sí. Pregúntales! No tengas miedo! ¿Cómo? a través de hojas de satisfacción por ejemplo.

14. La clave de todo. **Entrégate a fondo**. Da todo lo que tengas siempre. Ten en cuenta: ¿Qué le puedo aportar a esta persona que tengo delante? ya sea online o offline. En vez de... ¿como puedo sacarle el dinero?

15. Piensa siempre **DE DENTRO HACIA AFUERA, emitimos nuestra propia luz**. ¡Que la vean! y la vida por ella misma te traerá de fuera para adentro lo que te haga falta. Esto va solo.

## EJERCICIO PARA MANDAR UN BUEN MENSAJE

Herramienta para enfocar nuestro segmento y mensaje (elevator pitch)

Estructura:

- Hoja 1: segmento, mi potencial cliente (según nuestra maestría (algo que hemos transitado) o basado en lo que nos esta trayendo la vida);
- Hoja 2: problemas, síntomas, necesidades y conductas de las personas de la hoja 1;
- Hoja 3: herramientas/soluciones concretas para cada problema detectados en la hoja 2;
- Hoja 4: beneficios de la terapia, de tu propio método;
- Hoja 5: Elevator Pitch: 1era frase: formada por el segmento (hoja 1) y la necesidad principal (hoja 2). Las siguientes frases con el resto de necesidades principales (hoja 2), las soluciones (hoja 3) y beneficios (hoja 4). Así el mensaje que redactamos llega a todo el mundo, no solamente a los terapeutas.

## EJERCICIO PARA CALCULAR EL PRECIO/HORA

Necesitas 2 hojas

Hoja número 1: la divides en dos columnas:

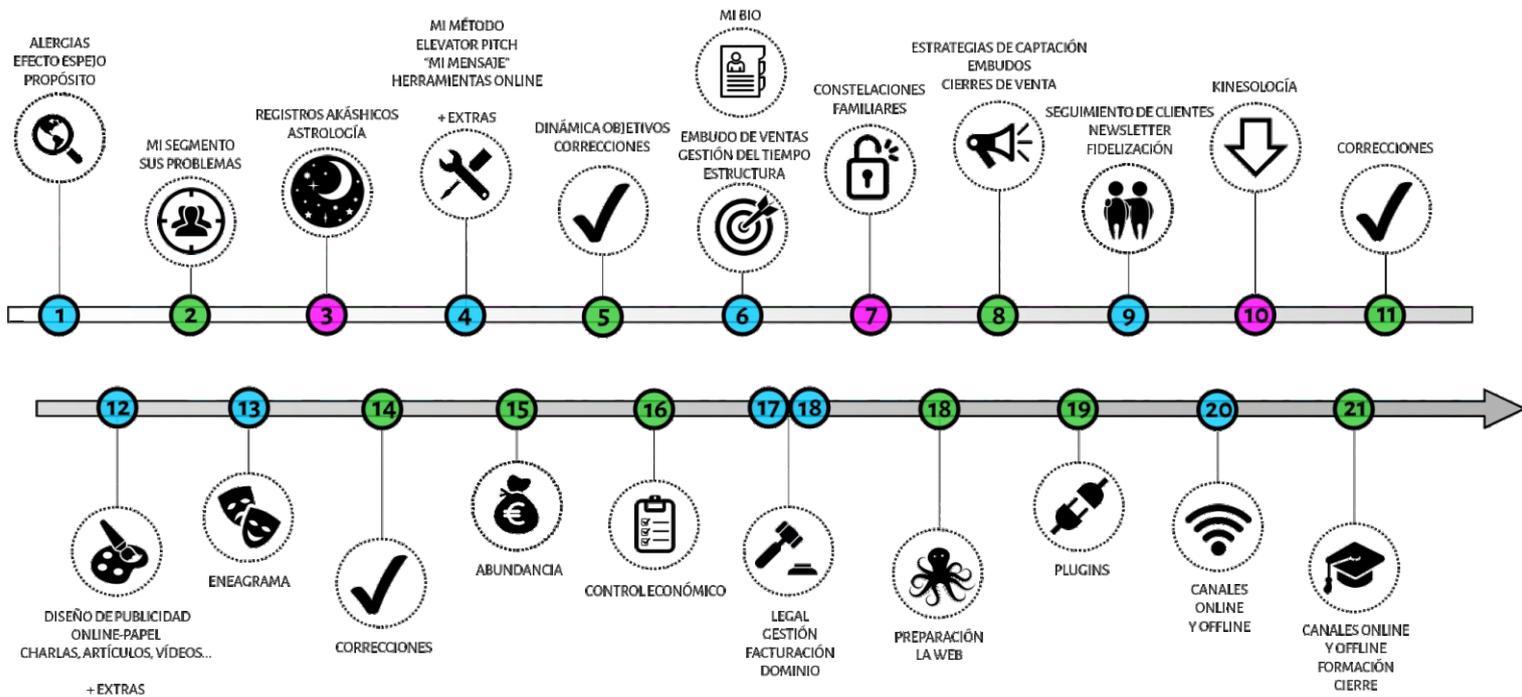
- 1era columna: gastos personales mensuales reales y los modificamos por los deseados. También incluimos los gastos personales de actividades que ahora no hacemos y que nos gustaría hacer.
- 2nda columna: gastos profesionales reales y/o deseados
- Sumamos columna 1 y 2 = el resultado lo guardamos

Hoja número 2: un calendario mensual donde repartiremos 4 tipos de tiempos:

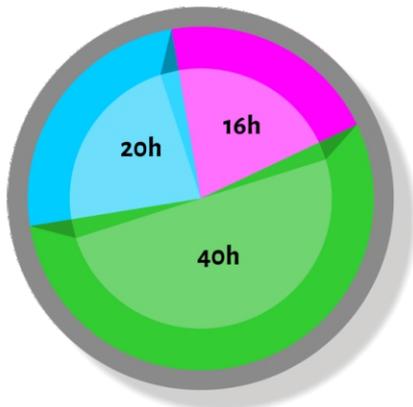
- Tiempo para mí
- Tiempo para los otros: amigos, hijos, familia
- Horas de trabajo NO facturables. Horas en las que trabajo y no cobro (marketing, preparación de información, ...)
- Horas de trabajo facturables. Horas en las que trabajo y cobro.

Dividimos: el resultado de la suma de la hoja número 1 / total de horas facturables del calendario de la hoja 2 = precio/hora

# PROGRAMA DEL CURSO



TOTAL 76h



- Seguimiento vía WHATSAPP
- VÍDEOS de las sesiones en la escuela online
- MANUAL EN PAPEL

## MÉTODO E.M.I.T.E.

El **método EMITE** © es el resultado de años de experiencia acompañando a cientos de personas que inician proyectos dentro del mundo del crecimiento personal y las terapias alternativas. Con los años he ido detectando **ciertas etapas por las que se debe ir pasando para poder alcanzar el Éxito** tanto a nivel personal como profesional puesto que no pueden estar desvinculados. Precisamente por esa razón **el método propuesto**, en este caso el curso de Gestión y Marketing para terapeutas, **se plantea como un proceso terapéutico** donde los miedos que nos bloquean en el momento de emprender quedan al descubierto y se transitan durante el proceso de maduración del propio proyecto.

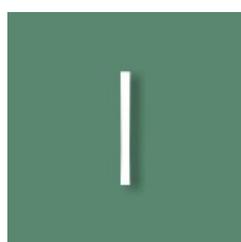
La idea principal es **detectar el propósito** y la maestría, **transitar los miedos y las alergias, estructurar el proyecto, aprender de marketing y ventas, generar una estrategia** propia de visualización y **lanzarse**.



Encuéstrate  
Enfocate



Metodología



Instruyete  
Indaga



Transforma



Emite  
Expándete

# PRÓXIMOS CURSOS .....

## Curso de Gestión y Marketing para Terapeutas

PRESENCIALES

### Grupo BARCELONA Marzo - 1.690€

Inicio: Martes 26 de Marzo (21 sesiones siempre el mismo día de la semana)

Horario: de 10:00 a 14:00h

### Grupo MADRID Octubre - 1.690€

Inicio: Pendiente (21 sesiones siempre el mismo día de la semana)

Horario: de 10:00 a 14:00h

Inscripción y reserva de plaza: <http://bit.ly/reservacursodirecto>

## Mentoring

Acompañamiento personal para poner en marcha tu proyecto - 3.250€

## Cómo preparar una charla exitosa

Curso online - 5 horas - 69€

## Cómo hacer publicidad en Facebook

Curso online - 5 horas - 85€

## Complementos tecnológicos para terapeutas

Curso online - 4 horas - 50€

## Editar vídeos con Camtasia

Curso online - 1,5 horas - 18€

## Cómo tomar buenas decisiones. Eneagrama y Efecto Espejo

Próximamente

## Cómo crear una (escuela) formación online

Próximamente

**Bonos de descuento para los asistentes a esta charla**



[alexnovell.marketingterapeutas](https://www.instagram.com/alexnovell.marketingterapeutas)



<https://www.facebook.com/gestionymarketingparaterapeutas>



<https://www.youtube.com/c/alexnovellulloa>

**Alex Novell** · 607587606

[info@alexnovell.com](mailto:info@alexnovell.com)

<http://gestionymarketingparaterapeutas.com/>

TUS NOTAS :-)

---