

La mirada holística a tu negocio

Curso de gestión para terapeutas

*Aprende a cuidar mejor tu consulta
y cuida aún mejor a tus clientes*

Eres...

- ... fisioterapeuta, osteópata, masajista ...
- ... coach, psicólogo, psicoterapeuta ...
- ... acupuntor, terapeuta de shiatsu, ayurveda ...
- ... profesor de yoga, pilates, qi gong ...
- ... o cualquier profesional del ámbito de las terapias alternativas ...

¿Has pensado alguna vez que te gustaría tener más clientes en tu consulta?

¿Sientes que vas corriendo a todas partes y aun así no llegas a todo lo que te propones?

¿Crees que el tiempo y el dinero que dedicas a promocionar tu actividad podrían estar mejor invertidos?

¿O quizás piensas que es el momento de darle un impulso a aquello a lo que realmente te quieres dedicar?

Aprende todo aquello que puede ayudarte en tu consulta en solo 6 sesiones:

- ✓ Define tus **valores** y alcanza el **éxito** a través de éstos.
- ✓ Diseña tus servicios, precio e imagen de marca de forma **consciente**.
- ✓ Mejora tu **atención al cliente** y llena tu agenda.
- ✓ Explota tu presencia **on-line** y comunicación en redes sociales.
- ✓ Planifica y aprende cómo alcanzar tus **objetivos**.
- ✓ Entiende alternativas para trabajar de forma **legal**.

Programa

Módulo I: La mirada interna

Descubre tus motivaciones, fortalezas y utilízalas para conseguir el éxito.

- I.1. Presentación: **¿Por qué estás aquí?**
- I.2. Planificación estratégica: **¿Cuál es tu sueño?**
 - Define tu Misión, Visión y Valores.
 - Pensamiento estratégico e intención positiva.
- I.3. Tú y tu entorno: **¿Qué y cómo piensas?**
 - Presuposiciones y pensamiento crítico.
 - Impacto y comunicación.
- I.4. Localización: **¿Dónde vas a poner tu consulta?**
 - Ventajas y desventajas de las diferentes opciones.

Módulo II: La mirada externa

Entiende lo que buscan tus clientes y satisfaz sus necesidades mejor que nadie.

- II.1. Introducción al **Marketing**
 - Producto, Precio, Distribución y Comunicación.
- II.2. Conoce a tu clientela: **¿Cómo ves a tus clientes?**
 - Target y posicionamiento.
- II.3. Define tus productos y servicios: **¿Qué necesidad estás cubriendo?**
- II.4. Establece una estrategia de precios: **¿Por qué cobras lo que cobras?**
- II.5. Diseña tu marca de forma consciente: **¿Qué quieres transmitir?**
- II.6. Modelo de Negocio: **¿Cómo vas a ganar dinero?**
- II.7. Análisis personal: **En realidad, ¿a qué te quieres dedicar?**
 - ¿Cuáles son tus Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas?

Módulo III: La mirada del cliente

Da un salto cualitativo en el trato a tus clientes y consigue que quieran volver.

- III.1. **Los momentos de la verdad:**
Analizamos los momentos más importantes en la relación del cliente contigo.
- III.2. **Haz que tus clientes vuelvan.**
 - Fidelización de clientes y proceso de conversión.
- III.3. Comunicación eficaz y marca personal.
- III.4. Conviértete en “el mejor”: **¿Qué es la calidad?**
 - Lo que valora el cliente y cómo satisfacerlo mejor.
- III.5. Atención al cliente: **¿Cómo tratas a tus clientes?**
 - Diseña una experiencia inolvidable para tus clientes: protocolos de atención telefónica, gestión de reservas, antes, durante y después de la sesión.

Módulo IV: La mirada burocrática

Entiende todo aquello que siempre te has esforzado en ignorar.

- IV.1. Ser un terapeuta profesional: **¿Qué significa “trabajar legalmente”?**
- IV.2. Introducción a formas jurídicas: **¿Qué opciones tienes para montar tu negocio?**
 - Cooperativas de trabajo asociado.
 - Ser autónomo: introducción a trámites y fiscalidad.
 - ¿Puedo facturar sin ser autónomo?
 - ¿Me conviene montar una empresa?
- IV.3. Otros aspectos a tener en cuenta:
 - Seguros, contratos, tasas, leyes que tienes que tener en cuenta....

Módulo V: La mirada digital

Encuentra y deja que te encuentren por Internet de forma mucho más fácil.

- V.1. Tu presencia en la red: **¿Cuánto cuesta encontrarte en Internet?**
 - Página web, blog y posicionamiento (SEO).
 - Redes sociales y portales especializados.
 - Introducción a la tecnología web: contrata tu dominio y tu hosting sin miedo.
- V.2. Marketing on-line: **¿Y cuánto te cuesta a ti que te encuentren?**
 - SEM y Google Adwords.
 - Anuncios en Facebook y otras plataformas.
 - E-mail marketing.

Módulo VI: La mirada hacia el futuro

Planifica tu camino y da los primeros pasos a partir de hoy.

- VI.1. Diseño de objetivos: **¿Hasta dónde quieres llegar?**
 - Define tus objetivos a corto, medio y largo plazo.
 - Mantén tu congruencia interna y externa.
- VI.2. Consecución de objetivos: **¿Cómo lo vas a conseguir?**
 - Ecología personal.
- VI.3. Cierre: **Juntando las piezas del puzzle.**
 - Tu plan de acción para que todo encaje.

Extras

- **Más de 100 páginas de manual**, contenido 100% original.
- **Aula virtual** con material adicional, foros y apoyo online.
- Hasta 2 **tutorías personalizadas**:
 - Seguimiento personal de tu proyecto.
 - Te asesoramos y ayudamos en los puntos que más lo necesites.

Mejorando la gestión de tu consulta, aumentas el beneficio para el cliente, el beneficio para ti y el beneficio para el conjunto de tu profesión.

INFORMACIÓN PRÁCTICA

Nº Plazas: Mínimo 4. Máximo 10.
Nº Horas: 30

Formato del curso:

- ✓ 6 módulos, de 5 horas cada uno.
- ✓ Puedes elegir hacer uno o varios módulos sueltos, o el curso completo.
- ✓ El curso será muy **práctico**, y adaptado a la situación y necesidades de cada alumno. Trabajaremos con **tu proyecto** y queremos que todo lo que aprendas lo pongas en práctica desde el primer día.
- ✓ El curso completo incluye **2 tutorías personales** de 1 hora cada una, y acceso al aula virtual.

Precios:

Curso completo: 350 €
Módulos sueltos: 65 € / módulo

¿Quiénes somos?

Sandra Jiménez: soy Ingeniera Informática, terapeuta de shiatsu y directora del centro de terapias **AMALUR ZEN** (www.amalur-zen.com). En 2010 decidí dejar mi trabajo y lanzarme a la aventura para dedicarme a mi pasión: el shiatsu. En este curso comparto contigo mis errores y aprendizajes.

¿En qué te ayudaré?

A entender los temas legales, a desarrollar protocolos de atención al cliente, a organizar mejor tu tiempo y tu espacio... y con un montón de ejemplos (¡basados en experiencias reales!).

Xavi Sardà: soy Ingeniero Informático, MBA y Coach y Trainer en PNL. Trabajo como asesor de estrategia, comunicación y tecnología para empresas en diferentes sectores. Como formador, doy clases de negociación y comunicación en empresas, y de entornos web en la universidad.

¿En qué te ayudaré?

A trabajar de forma coherente y consciente desde tus valores, a entender lo que los clientes quieren y valoran, a comunicarte de forma más eficaz y a utilizar Internet mejor que tu competencia.

¿Quieres saber más?

Escríbenos a info@amalur-zen.com.