

¿CÓMO VENDER EL COACHING?

Claude Arribas

www.anse.fr/espanol

+33 682 69 70 83

Irina Terceros

iterceros@dilaconsulting.com

+56 981992270

Este Webinar tendrá dos momentos:

- **Una parte de presentación teórica de 1h:**
 - De forma Global los tres mercados tipo para tu marketing global
 - De forma Local los 5 puntos claves para permitir al coach vender
 - De forma GloCal la regla sistémica de las 3R
 - Las 2 mejores formas de prospección a través de la consciencia sistémica para actuar de forma baja sin intención.
 - Explicaciones del programa completo de formación en coaching Sistémico en Chile, Escuela Metasysteme Coach Academy de Alain Cardon
- **Intercambios Preguntas/Respuestas de 1h.**

La postura baja sin Intención

- *Locura es hacer lo mismo una vez tras otra y esperar resultados diferentes. Albert Einstein.*
- *La postura baja sin intención permite inspirar al cliente, mejor que empujarlo a comprar. Alain Cardon*
- *El coaching es como el Amor, no se explica, se hace. Claude Arribas*

Los tres mercados:

- **El mercado de los que conocen el coaching**
- **El mercado de los que piensan que el coaching no es para ellos**
- **El mercado de los que no conocen el coaching**

Los tres mercados:

Cada coach es un mercado.

Los 5 puntos claves

- **El posicionamiento marketing (cada coach es un mercado)**
- **Comunicar y Prospeccionar (La regla sistémica de las 3R)**
- **El descubrimiento del potencial cliente (postura baja sin intención)**
- **El potencial cliente está convencido (contrato sistémico tipo)**
- **Medirse (*Uno se hace de lo que mide*)**

La regla sistémica de las 3R

- **Realidad**
- **Resultado**
- **Riesgo**

La regla sistémica de las 3R : Postura baja sin intención => 1 ejemplo

- Puedo suponer que en este momento de cambio, de transición, necesita colaboradores más responsables, más autónomos, más creativos.
- Puedo suponer que eso le permitirá dividir entre 2 o ganar 9 meses o 6 meses en vuestro Time To Market.
- Sin ser obligado a pasar horas y horas con expertos, con teoría, pero estando enfocado en la práctica y lo pragmático.

La prospección inteligente a través de la conciencia sistémica: 2 Ejemplos

- **A través del sistema del cliente**
- **A través de tu propio sistema en conferencia**

Los 5 movimientos del programa completo de formación en coaching sistémico:

- **Movimiento Presencial: Desaprender para pulir tu conciencia sistémica y ponerla al servicio del cliente. De Abril a Junio**
- **Movimiento Presencial: Manejar la complejidad de un sistema cuando hay varias personas de 3 a 100. De junio a Agosto**
- **Movimiento Online de prácticas entre vosotros de Abril a Agosto (400 prácticas)**

Los 5 movimientos del programa completo de formación en coaching sistémico:

- **Movimiento Online de Mentoring de venta de Junio a Marzo de 2020.**
- **Movimiento Presencial: Supervisión de 3 días que haremos en 2020 para ir a buscar tu excelencia como coach sistémico.**

Mi objetivo a través de estos 5 movimientos es que si te implicas y aplicas vendas mínimo un modulo de coaching sistémico antes la fin de marzo 2020, así tendrás un retorno sobre inversión muy rápido.

Escuela Metastysteme de Alain Cardon

PROGRAMA DE FORMACIÓN EN COACHING SISTÉMICO

EDICIÓN
2019/20



SANTIAGO DE CHILE

Programa aprobado 84 Horas ACSTH
por ICF y 21 Horas CEE por ICF

- ▶ La totalidad de los módulos han sido creados por **Alain Cardon** respetando la línea sistémica creada por él y la deontología de la ICF
- ▶ Enseñanza a cargo de **Claude Arribas**, MCC por la ICF y acreditado por Alain Cardon como formador en la Escuela Metastysteme.
- ▶ Al final, habrás hecho unas **400 horas de prácticas de coaching sistémico**
- ▶ Aprenderás a hacer **coaching individual, de equipo y organización**
- ▶ Formación basada en la práctica **desde el primer día**
- ▶ Durante 10 meses habrá 1h 30 al mes de acompañamiento colectivo por teléfono donde **aprenderás a venderte como coach sistémico**
- ▶ Todo es sistémico en nuestra existencia. ¿Te animas a comprobarlo?
- ▶ Hacemos efectivo el **retorno de tu inversión**

¿Hablamos?



Claude Arribas

T.: +33 682 697 083

E.: claude.arribas@anse.fr

Irina Terceros

T.: +56 9 81992270

E.: iterceros@dillaconsulting.com

www.anse.fr/espanol



¿Deseas ser coach o manager coach?

¿Quieres permitir a tus clientes
o equipos lograr mejores resultados?

Accede ahora a la próxima edición que
comienza en Abril de 2019

¿Para quién está pensada esta formación

- ▶ Personas que desean hacer del coaching su profesión
- ▶ Coaches que quieren mejorar su negocio
- ▶ Profesionales de Recursos Humanos
- ▶ Directivos que quieren desarrollar competencias como Manager Coach/Leader
- ▶ Personas que desean crecer a nivel personal

Fase 1 SANTIAGO DE CHILE 3, 4 y 5 de Abril de 2019

Fase 2 SANTIAGO DE CHILE 1, 2, 3 de Mayo de 2019

Fase 3 SANTIAGO DE CHILE 12, 13, 14 de Junio de 2019

Taller proceso de reuniones delegadas

SANTIAGO DE CHILE 18 y 19 de Julio de 2019

Taller de auto-diagnóstico sistémico

SANTIAGO DE CHILE 8 y 9 de Agosto de 2019

Acompañamiento comercial colectivo telefónico 1h 30/mes durante 10 meses

Supervisión sistémica colectiva presencial 3 días - 21 horas en presencial

Tarifa de Formación en Coaching Sistémico Edición 2019

¡Págalo hasta en 10 veces!

6.000 €

Y si te registras **antes del 15 de Febrero de 2019**
o pagas el importe total **de una sola vez...**

4.500 €

Para los 5 que quedan hacemos un descuento de 15% sobre los 6000€ es decir 5100€ y pagar en 10 cuotas por Paypal

1. Tienes que tener una cuenta creada en PayPal.
www.paypal.com
2. Una vez creada la cuenta, vinculas tu tarjeta de crédito.
3. Entrás a "Pay for goods or services" e ingresas el correo electrónico de Claude =>
4. Pones el monto que deseas transferir, 5100 euros, o 510€ si lo vas a pagar en 10 cuotas.
5. Finalmente revisas y terminas la transacción.



claude.arribas@anse.fr

PayPal te envía un comprobante de transacción al email que vinculaste, por favor re-envía ese comprobante al correo de Claude con copia a Irina, para que te se envíe el comprobante de inscripción a tu correo.

PREGUNTAS / RESPUESTAS

Claude Arribas

www.anse.fr/espanol

+33 682 69 70 83

Irina Terceros

iterceros@dilaconsulting.com

+56 981992270

Claude Arribas

www.anse.fr/espanol

+33 682 69 70 83

Y

Irina Terceros

iterceros@dilaconsulting.com

+56 981992270



La transformación
de las empresas
al servicio
del siglo XXI

Prólogo por Alain Cardon

ANSE

Claude Arribas

La conciencia
sistémica
de lo local
a lo global