

¿CÓMO VENDER COACHING?

Claude Arribas

claude.arribas@anse.fr

+33 682 69 70 83

Evelyn Muñoz

sistemicocoach@gmail.com

+56 9 7408 3342

Este Webinar tendrá dos momentos:

- **Una parte de presentación teórica de 1h:**
 - **Mi marco de referencia**
 - **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.**
- **Intercambios Preguntas/Respuestas de 1h.**

Mi marco de referencia

- *Mi visión del mercado: no vivimos solo de certificaciones, vivimos de clientes.*
- *El coach hace parte del sistema:*
 - *la conciencia sistémica,*
 - *lo fractal,*
 - *La postura baja sin intención,*
 - *La paridad,*
 - *La ética de un sistema.*

La postura baja sin Intención

- *La humildad es la madre de todas las virtudes.*
Filosofía.
- *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 mercado:

- **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**

Tu mercado:

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, de análisis con teoría, mas bien 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**



PREGUNTAS / RESPUESTAS

www.anse.fr/espanol

Claude Arribas

claude.arribas@anse.fr

+33 682 69 70 83

Evelyn Muñoz

sistemicocoach@gmail.com

+56 9 7408 3342

Claude Arribas

claude.arribas@anse.fr

+33 682 69 70 83

www.anse.fr/espanol

Evelyn Muñoz

sistemicocoach@gmail.com

+56 9 7408 3342



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