



CONFERENCIA GRATUITA “LAS 5 CLAVES PARA CONSEGUIR CLIENTES EN COACHING EJECUTIVO Y PERSONAL”

Madrid, martes 17 de febrero 2009
Horario: de 19:00 a 20:30 h

Lugar: Aula de formación de Co & Co. BYT. Centro de Comunicación y Coaching c/ embajadores 155, 3º izda. (Los metros más cercanos son los de delicias y legazpi)

Es necesario apuntarse porque el aforo es limitado, y normalmente se llena.

Al final, el éxito de un coach va a venir marcado por el éxito que obtengan sus clientes. Pero... **¿de donde salen los clientes? ¿llaman a tu puerta? ¿Hay “lugares de reuniones de clientes” donde vas tú a coger los que te interesen? ¿surgen por ciencia infusa?...** Me temo que no.

El tener clientes hay que trabajarlo, porque de ello depende:

- nuestro futuro profesional
- nuestro nivel de contribución y el efecto que consigamos
- nuestro nivel de ingresos (bajo, medio, alto, muy alto, y el que yo quiero)
- la calidad de vida que tenga
- el nivel de satisfacción profesional y por ende personal

todo cambia cuando tienes clientes, o muchos clientes, y cuando no los tienes. Cuando no los tienes, sueles ser parte del problema, y cuando los tienes, parte de la solución. Y los coaches estamos aquí para ser parte de la solución. Así que la siguiente pregunta es ¿qué se de cómo conseguir clientes? ¿qué experiencia tengo? ¿qué me puede frenar en su búsqueda?

Por eso, en esta conferencia, tocaremos temas como:

- ¿Cuáles son las 5 claves fundamentales para obtener clientes?
- ¿Y los 5 fallos más habituales?
- ¿qué espera el cliente de mi?
- ¿en qué medida desea pagarme por un proceso de coaching?
- ¿qué diferencias hay entre un cliente corporativo y uno personal?
- Estrategias de acercamiento a ambos
- ¿qué quiere el cliente oír?
- ¿qué pasos voy a dar a partir de ahora?

Si deseas apuntarte, aquí tienes como:

Marian Reinoso/José Pedro García

TEL: 91 849 03 36 / 625 56 05 78

MAIL: cursos@vivirdelcoaching.com

