

## QUE NO SE TE OLVIDE...

- **PASO 1. Transformación, transformación y más transformación:** piensa en el problema que resuelves y en cómo van a sentirse al final del proceso.
- **PASO 2. Pasito a pasito, suave suavcito:** organiza los contenidos en pequeños pasos fáciles de asumir por parte de los alumnos.
- **PASO 3. Agrupa, que no cunda el pánico:** agrupa los pasos en módulos, que no sean más de 10-12. Unos 3 meses.
- **PASO 4. Ideas clave al poder:** Simplifica. Menos es más. Extrae las ideas importantes de cada módulo y evita sobrecargar las presentaciones
- **PASO 5. Títulos que funcionan:** Usa una fórmula súper fácil: Característica + Resultado + Beneficio + Objeción + Tiempo. No hace falta incluir todos los elementos.
- **PASO 6. Bonus que dejan buen sabor de boca:** Contenido complementario, fácil de consumir, que complementa el curso y/o anticipa y da una pista de tu próxima formación.

## EN EL PRÓXIMO MÓDULO VEREMOS...

### **M2: Crea ofertas de formación que tus alumnos quieran comprar**

- **PILAR 1. TU PROMESA.** Define los resultados que ofreces y para

quién es tu curso.

● **PILAR 2. ¿POR QUÉ TU CURSO ES LA MEJOR OPCIÓN?**

Identifica qué hace único tu curso y qué vacíos cubres que otros no tocan.

● **PILAR 3. RESULTADOS Y BENEFICIOS.** Trabaja los resultados medibles, los beneficios intangibles y cómo impactan en su vida.

● **PILAR 4. CURRÍCULUM, EXPERIENCIA Y TESTIMONIO.** Aprende cómo reforzar tu autoridad, consigue que te vean cómo la primera opción y quieran aprender contigo.

● **PILAR 5. URGENCIA Y ESCASEZ.** Cómo crear urgencia sin forzar ni manipular, usando la realidad de tu oferta y ayudar a tus alumnos a tomar decisiones más rápido.

● **PILAR 6. OBJECIONES.** Aprende cómo resolverlas con respuestas claras y directas desde el principio para que vayan calando, poco a poco.

● **PILAR 7. LA TRANSFORMACIÓN.** Define el antes y el después de forma que tus alumnos puedan visualizar el cambio con claridad y sientan que el curso es el medio perfecto para conseguir sus objetivos.