

PASO 1. DEFINE LA TRANSFORMACIÓN. Del punto de partida al resultado final, incluso si es tu primer temario

Este primer paso puede parecer sencillo, pero es **el corazón del curso**.

Aquí defines **qué problema resuelves**, **qué transformación** vivirán tus alumnos y cuál será el **resultado final**.

No se trata solo de “dar información”, sino de llevar a tus alumnos de un estado inicial a un estado final.

Un curso es un **atajo para conseguir resultados en menos tiempo**, por tanto, no puede ser muy denso. Procura que el contenido sea fácil de digerir.

Piensa:

😞 ¿Qué **PROBLEMA** solucionas con tu curso?

😞 ¿Qué **RESULTADO** consiguen al acabar el curso?

😞 ¿Qué **TRANSFORMACIÓN** experimentan? ¿Cómo habrá cambiado la situación de los alumnos cuando lleguen a final del curso?



SITUACIÓN ACTUAL		SITUACIÓN FUTURA
<p>Alumnos con uno o varios problemas</p> <p>¿Cómo se sienten?</p>	<p>TRANSFORMACIÓN</p> 	<p>Alumnos felices y satisfechos</p> <p>¿Cómo se sienten?</p>

La **transformación** se consigue poniendo en práctica los módulos del curso. Cada avance los acerca al resultado final.

Ejemplos:

<p align="center">DISEÑA EL TEMARIO DE TU CURSO ONLINE Y CREA OFERTAS DE FORMACIÓN QUE TUS ALUMNOS QUIERAN COMPRAR</p>	
<p align="center">AHORA:</p>	<p align="center">FUTURO:</p>
<p>Profesionales que quieren crear cursos online, pero no saben cómo hacerlo porque no tienen estudios ni experiencia en el ámbito educativo.</p>	<p>Profesionales que saben cómo estructurar el temario de un curso online, organizan contenido educativo de forma coherente, facilitando el aprendizaje de sus alumnos.</p>

LANZAMIENTOS QUE FUNCIONAN.

El curso online que te enseña las bases necesarias para crear lanzamientos que generan conexión, credibilidad, confianza y ventas

AHORA:

Profesionales que quieren lanzar formaciones, pero se sienten perdidas y agobiadas con la cantidad de tareas que hay que hacer. No tienen ni idea de por dónde empezar.

FUTURO:

Profesionales que ahora se sienten seguras y organizadas. Saben exactamente qué hacer en cada etapa del lanzamiento, Tienen un plan paso a paso que las guía y les da claridad.

Error típico:

Crear que para lanzar formaciones necesitas tener la agenda llena y muchos años de experiencia

La verdad es que siempre habrá personas que estén un paso (o varios) por delante de ti, y otras un paso (o varios) por detrás.

Y aquí es donde está la clave: tu trabajo es **ayudar a quienes están un poquito más atrás**, a quienes necesitan justo eso que tú ya dominas.

Consejo: Enseña lo que sabes bien y no te metas en temas que aún no dominas. No hace falta complicarse.

Al final, esto va de utilizar el **sentido común**. Si te centras en lo que realmente sabes y puedes enseñar, ¡no tomarás decisiones equivocadas!

[TU TURNO] Haz clic aquí y define la transf de tu curso online