# **EL CAMINO PARA DISEÑAR TU OFERTA 2**

## **ENCONTREMOS TU PROMESA**

| **En una frase dinos qué quieres vender** | Un ©método para que los docentes ayuden a los menores desde edades tempranas a ser conscientes de sí mismos, de sus necesidades conscientes e inconscientes y formas de actuar y desarrollen herramientas de autoconocimiento y autorregulación para favorecer una educación y aprendizaje consciente en las aulas. |
| --- | --- |
| **Por qué decidiste desarrollar eso** | Los niños mejoran, personal y a nivel académico, cuando son conscientes de sí mismos. La atención consciente es un trabajo que es imprescindible en el desarrollo personal. Para que el niño lo logre el adulto ha de estar preparado para llevar a cabo un aprendizaje consciente en las aulas poniendo atención y presencia a las necesidades de los niños sin descuidar su propia atención plena. Esta es una necesidad de un nicho concreto, personas que se dedican a la educación y que creen en la ayuda a la educación con consciencia desde la base de la neurociencia. |
| **¿En cuánto tiempo tus clientes pueden ver resultados (o un cambio significativo)?** | En una semana que comiencen con el proceso ya empiezan a mostrarse las mejoras pero para que se evidencie el cambio se necesita un trabajo continúo de 1 a 3 meses. Dicho trabajo personal del docente podrá materializarse en la práctica diaria en el aula en la primera semana de trabajo ya que tiene una aplicación directa en su vida diaria. |
| **¿Qué consiguen tus clientes después de trabajar contigo?** | Personas con ganas de crecer personalmente, más conscientes y con una autoconocimiento de sí mismas con seguridad en la forma de realizar su práctica educativa diaria, con motivación y ganas de ayudar a los niños a que desarrollen sus potencialidades y superen sus barreras desde edades tempranas. |
| **¿Por qué una persona te contrata?** | Porque los cursos acreditados y la formación académica formal no han les han enseñado a conocerse para ayudar a los niños y se sienten con confianza de que yo les pueda ayudar con resultados. Por mi experiencia, mi vinculación con la educación, la infancia y mi trabajo científico en el campo de la neurociencia aplicada al aprendizaje, la educación consciente y la atención a las necesidades de los niños. Porque confían en las herramientas que ofrezco, les enseño a ellos pero saben que miro para que pueden ayudar, finalmente, a los niños en las aulas. |
| **¿Sabes cuáles son sus primeras objeciones o trabas para lograr lo que quieren?** *(Y por eso te buscaría)* | Las formaciones dentro del ámbito académico les ayudan a conseguir puntos para su oposición pero no les forman para enfrentarse y resolver los problemas que en el día a día se encuentran. Buscan profesionalidad pero formación educativa humanista, que realmente ayude a los niños y para eso requiere el autoconocimiento de ellos primero, estar presentes, gestionar sus emociones y tener autocontrol. Saben que puedo ayudarles porque les transmito seguridad, confianza y experiencia. |

| **Sigue esta estructura sustituyendo los paréntesis y escribe 5 posibles promesas:**  *Cómo (beneficio/objetivo) en (tiempo en concreto), sin (objeción 1), ni/aunque/sin (objeción 2), a través de (mecanismo único)*  **Cómo ser un docente consciente y que crear armonía en las aulas en menos de un año, sin temor a que me critiquen aunque no consiga de esta formación un título, a través de conocerme mejor y desarrollar herramientas de autorregulación y autoconocimiento con el método de ©Movimiento y Color de Esther Ponce** |
| --- |

| **Generemos ideas para darle un nombre atractivo a tu programa / método**  **Obtén 10 ideas usando Chat GPT** [**https://chat.openai.com/**](https://chat.openai.com/)  *Prompts de ejemplo*  *Quiero un nombre para mi programa, me gustaría que llevara la palabra fórmula, y mi curso trata sobre \_\_\_\_\_*  *Quiero un nombre para mi programa, me gustaría que llevara la palabra sistema, y mi curso trata sobre \_\_\_\_\_*  *Quiero un nombre para mi programa, me gustaría que llevara la palabra metodología, y mi curso trata sobre \_\_\_\_\_* |
| --- |

## **EMPECEMOS A CREAR TU OFERTA**

| **Escribe tu propio checklist de lo que tienes definido/proyectado hasta hoy:**  *El producto o servicio que venderás.*  *Beneficios reales de la compra.*  *Promesas y experiencias de mucho valor (ej: soluciones a problemas).*  *Bonus (regalos) por la compra (ej: una lista de consejos, una presentación sobre…).*  *Precio reducido (ej: paga $147 en vez de $197 de precio regular).*  *Facilidades de pago (pago a plazos, pagos mensuales, etc.).*  *Garantía de satisfacción.* |
| --- |

## **MAPEA A TU COMPETENCIA Y REFERENTES**

| **Nombre** | **Web** | **Instagram** |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |