

 JULIO ZELAYA

TRAIN THE TRAINER

Build your profitable training / consulting / coaching business



Descubrir **nuestro propósito**, aprovechar nuestros talentos y enfocarnos en lo que nos apasiona es a lo que hemos llamado la travesía del emprendimiento.

Nuestra **pasión** es ayudarte a ser consultor experto en ese tema que conoces y del que tienes amplia experiencia.

Es posible hacer realidad lo que soñamos y con este completo programa de desarrollo empresarial:



Darás vida
a tu negocio



descubrirás cómo
comercializarlo



alcanzarás un nivel
exponencial al convertirte en
**experto en consultoría,
capacitación y coaching.**

El programa
**TRAIN THE
TRAINERS**
es el más completo en su género.



PLATAFORMA DIGITAL

Esta plataforma digital te brinda acceso a los tres módulos y a los cinco paquetes de materiales con los que Julio Zelaya te comparte, sin restricciones, todos los secretos del éxito de su emprendimiento.

Cada módulo incluye video sesiones a través de las cuales descubrirás, paso a paso, el proceso para implementar tu proyecto de consultoría.

CADA PAQUETE INCLUYE



LIBROS



HERRAMIENTAS



MATERIALES



**DOCUMENTOS
REFERENCIALES**

**ESPECIALMENTE DISEÑADOS
PARA EL ÉXITO DE TU NEGOCIO.**

MÓDULO

BUSINESS ESSENTIALS

Cómo prepararme para iniciar mi negocio

- Clase 01** — PROPATARE (PROpósito, Pasión, TAlentos y Rentabilidad)
- Clase 02** — Principales villanos de las empresas, villanos del emprendimiento y villanos del emprendedor
- Clase 03** — Roles del emprendedor: visionario, técnico y administrador.
- Clase 04** — 3 etapas del emprendimiento: 1) ratón, la sobrevivencia. 2) gacela, adolescencia 3) elefante, reinventar
- Clase 05** — Plan de negocio, una forma útil y práctica.
- Clase 06** — Preparación para salir al mercado /Negocio presencial o digital.
- Clase 07** — 2 variables: precio y calidad. 4 diferencias de precio y calidad
- Clase 08** — Variable clientes. ¿Cómo segmento a mis clientes?
- Clase 09** — ¿Cuál es tu estrategia? ¿Dónde te enfocarás?
- Clase 10** — ¿Cómo empiezo mi negocio? ¿Qué tan competitivo es mi negocio?
- Clase 11** — ¿En qué te vas a especializar? / Consultoría y capacitación
- Clase 12** — ¿Cómo vas a vender? / 4P: producto, promoción, precio y plaza
- Clase 13** — Ciclo efectivo de venta de 7 pasos
- Clase 14** — Principios para vender
- Clase 15** — Cuestiones a evaluar. Nuevas formas de vender para tu cliente. La travesía del emprendimiento
- Clase 16** — ¿Cómo conseguir recursos?

MÓDULO

EXPERT ESSENTIALS

Cómo prepararme para enseñar, facilitar, presentar, brindar coaching o consultoría

- Clase 17** — INTRODUCCIÓN
 - Los 3 momentos como consultor
 - Las 3E: exploración, elección y ejecución
 - Entrenamiento: 4 niveles de impacto
 - Coaching y mentores. ¿Quién de los 2 quieres ser?
- Clase 18** — ¿Cómo aprendemos? 3 elementos o ingredientes: propósito, autonomía y avance
- Clase 19** — Vender ¿qué hacen los mejores vendedores del mundo? Aprende a vender
- Clase 20** — ¿Cómo lograr tus primeros 120 mil dólares en un año?
 - No importa el tamaño de tus sueños
- Clase 21** — ¿Cómo prepararte para este negocio?
 - 2 elementos (Tú y tu equipo), tips de viaje...
- Clase 22** — Tips para los diferentes momentos de este negocio
 - Conferencias: ¿cómo estructurar una impactante?
 - Talleres
 - Sesión de coaching
- Clase 23** — El negocio digital

MÓDULO

BUSINESS SPECIFICS

Herramientas para el día a día

- Clase 24** — INTRODUCCIÓN
 - ¿Cómo estructurar una propuesta comercial?
 - Enunciado del problema
 - Tamaño del problema
 - ¿Cómo resolver el problema?
 - ¿Cómo resolverlo mejor que otras alternativas?
 - Variable económica
 - ¿Por qué tú?
 - ¿Cuáles son los siguientes pasos?
- Clase 25** — ¿Cómo equilibrar mis ingresos?
 - Costos fijos
 - Diversifica tu portafolio de inversiones
 - Pregunta frecuente 01: ¿cómo diversificar tu portafolio?
 - ¿Cómo manejas tu flujo de efectivo?
 - Pregunta frecuente 02: ¿cómo empezar en este negocio?
 - Tratar de alcanzar la mayor cantidad de horas de vuelo
- Clase 26** — ¿Cómo empezar con costos fijos más bajos?
- Clase 27** — Tips para empezar y no quedarte en el intento.
 - Tips para los primeros 6 meses
- Clase 28** — ¿Cómo encontrar la esencia de tu negocio?

PAQUETE 1

MÓDULO

BUSINESS ESSENTIALS

Cómo prepararme para iniciar mi negocio

Diez libros te orientarán respecto a temas importantes a tomar en cuenta para tu negocio.

1. Ciclo de Vida del Emprendimiento
2. Detección de Oportunidades
3. Estrategia Emprendedora
4. Manejo del Dinero
5. Atraer y Retener Clientes
6. Atraer Retener Desarrollar Talento
7. Levantamiento de Capital
8. Operaciones y Tecnología
9. Ética y Responsabilidad Social Empresarial
10. Casos de Emprendimiento

PAQUETE 2

MÓDULO

EXPERT ESSENTIALS

Cómo prepararme para enseñar, facilitar, presentar, brindar coaching o consultoría

Cuatro libros te brindarán principios teóricos y herramientas para:



1. Prepararte para enseñar un Train The Trainer
2. Prepararte para diseñar currículo
Prepararte para evaluar currículo
3. Prepararte para dar coaching y mentoring
4. Prepararte en técnicas de influencia y storytelling.

PAQUETE 3

MÓDULO

BUSINESS SPECIFICS

Herramientas para el día a día



Todo lo que necesitas para gestionar tu emprendimiento se encuentra cuidadosamente detallado.

Te incluyo tu propia biblioteca de cursos. Tu universidad corporativa ya estructurada con temas listos para compartir, incluso con el completo manual del participante.

PAQUETE 4

MÓDULO

BUSINESS SPECIFICS TEMPLATES

Cuestionarios de consultoría,
instrumentos de medición

Las herramientas específicas son importantes en este modelo de emprendimiento. Te comparto las que pueden hacer la diferencia para tu negocio particularmente perfilado.



CLIENTES

- Consumo compulsivo
- Herramienta de diagnóstico Examinador para clasificar a los consumidores compulsivos
- Etnocentrismo: etnocentrismo del consumidor: CETSCALE
- Opinión de liderazgo
- Opinión de liderazgo y búsqueda de Información
- Innovación: Innovación del consumidor
- Influencia Interpersonal: susceptibilidad del consumidor a la influencia interpersonal.
- Lista de valores: LOV
- La encuesta de valor rokeach: RVS
- Valores del Consumidor AMBIENTAL
- Escala de conciencia de salud: HCS
- Tendencias de comportamiento de compra exploratoria: EBBT
- Escala de experiencia de marca
- La escala de calidad eTail: eTailQ.



EMPLEADOS

- Cuestionario de dimensiones culturales
- Cuestionario de características de liderazgo (LTQ)
- Inventario de habilidades
- Escala de integridad percibida del líder (PLIS)
- Cuestionario de liderazgo del empleado
- Cuestionario servicio de liderazgo
- Satisfacción de paga
- Satisfacción de ser promovido
- Satisfacción de supervisión
- Satisfacción de beneficios
- Satisfacción de recompensas
- Satisfacción del procedimiento operativo
- Satisfacción de compañeros de trabajo
- Satisfacción de trabajar para uno mismo
- Satisfacción de comunicación
- Satisfacción
- Compromiso
- Carga de trabajo
- Medición de trabajo
- Valores.



MERCADEO

- Escala de experiencia de marca
- Opinión pública hacia la publicidad
- Escepticismo hacia la publicidad
- Vínculos emocionales de los consumidores a las marcas
- Reputación de una empresa de servicios basada en el cliente: Escala CBR
- Orientación del servicio organizacional: SERV * O
- Orientación del mercado
- Insatisfacción: escala de insatisfacción del consumidor
- Orientación al cliente
- Conveniencia de servicio: SERVCON
- Plantilla para propuestas comerciales
- Templates en Excel para costeo de proyectos.

PAQUETE 5

BUSINESS TEMPLATES

TOOLS

Ejemplos de materiales para tu negocio

Tú eres tu marca. Te comparto un ejemplo de materiales que pueden servirte para aplicar en tu negocio al convertirte en consultor.



- Brochure para promover tu emprendimiento
- Formatos de propuestas
- Brandbook del emprendimiento
- Formatos de currículum
- Ejemplos de audiovisuales para compartir contenido relacionado y promoverlo en redes sociales.



INVERSIÓN

CON ACCESO ILIMITADO

a todas las video sesiones, materiales y asesoría

OFERTA ÚNICA ESPECIAL

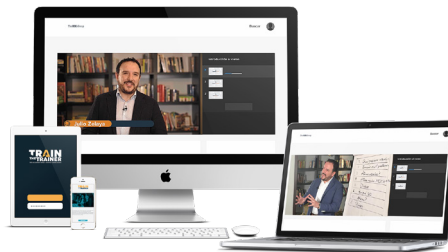
Todo lo que necesitas para crear un negocio de éxito está en este programa.

- Acceso de por vida
- Contenido On-demand 24/7
- Plataforma interactiva
- Herramientas diseñadas para tu éxito

PRECIO REGULAR ~~\$4.999~~

Accede ahora por un único pago de

\$499



Ingresa a <https://ttt.universidadcorporativadigital.com/pagina-de-ventas1589239313004> para iniciar esta fascinante travesía hacia el cumplimiento de tu propósito como consultor experto en el área que te apasiona.

**¡BIENVENIDO A
TU EMPRENDIMIENTO!**

Aquí estoy para apoyarte y asesorarte

JULIO ZELAYA

jzelaya@juliozelaya.com

Guatemala, Guatemala

 JULIOZELAYA

TRAIN
THE TRAINER

Build your profitable training / consulting / coaching business