

MIKAH DE WAART



Motivador y experto Coaching Personal y ejecutivo.

Ha ocupado puestos de dirección en empresas multinacionales.

Durante 15 años ha investigado las mejores técnicas, herramientas y métodos para conseguir el éxito en la vida.

Ha formado personalmente a más de 20.000 personas, en temas de motivación, ventas, equilibrio emocional, liderazgo y la Ley de la Atracción en España, Holanda, Bélgica, Tailandia, Indonesia,...

"Mi pasión y mi misión es ayudar a las personas a vivir desde su corazón" - Mikah de Waart -

SANDRA MARIN



Consultora y formadora de empresas. Coach personal y ejecutiva. Durante los últimos años ha trabajado como formadora, coach y consultora en diferentes empresas de muy distintos sectores y tamaños, a las que ha ayudado a crecer, evolucionar y mejorar en aspectos como: las ventas, el liderazgo, la motivación, la reorganización y el management en general.

PRECIOS: Programa 3 sesiones (12 horas): 100 euros/ persona

Programa 3 sesiones + sesión de coaching: 135 €/ persona

1 Sesión de Coaching Individual: 75 €/ persona

SE TU PROPIO COACH

**Éxito para
autónomos y emprendedores**

Mejora tu vida, mejora tu negocio

INFORMACIÓN

Curso de 3 sesiones a cargo de Mikah de Waart. Programa práctico, eficaz, orientado a resultados y basado en experiencias reales

Más información en: www.mikahdewaart.com y en 628 786 419 (Mikah's Team)

CALENDARIO 2014

FECHAS	HORA	UBICACIÓN Y ACTIVIDAD
9 Junio	18.00-22.00	Espacio Elsa, c/ Marina, 132 Barcelona " Motivación "
30 junio	18.00-22.00	Espacio Elsa, c/ Marina, 132 Barcelona " Marketing. Estrategias y herramientas para montar tu negocio sin inversión "
8 julio	18.00-22.00	Espacio Elsa, c/ Marina, 132 Barcelona " Ventas. Estrategias y herramientas para montar tu negocio sin inversión ".
Sesion Coaching	1 hora	Lugar y horario a determinar entre las partes La contratación de la sesión es opcional

Motivación diaria en:  

DÍA 1: MOTIVACIÓN. APRENDE A USAR TODO TU POTENCIAL. DESPIERTA TU FUERZA INTERIOR

1. Tener claro tu futuro



Fija claramente tus objetivos en las principales áreas de tu vida.

2. Cómo superar el auto- sabotaje

Elimina todos tus bloqueos o miedos inconscientes.

Supera el miedo al fracaso, a la frustración y al éxito.

3. Cómo lanzarte a la acción. Crea tu plan de futuro

Adquiere las mejores estrategias para conseguir tus objetivos.

Aprende a cómo pasar a la acción.

4. Técnicas para mejorar tu auto-confianza, energía y sentirte mejor

Siente más confianza, ilusión y motivación hacia tu vida y tu futuro.



DÍA 2: ESTRATEGIA COMERCIAL: CONSIGUE MÁS CLIENTES.

1. Como identificar tu mercado

Como conseguir tu público objetivo

Establece el contacto con éxito: base de datos, supera filtros, llamadas, telemarketing..

Elaboración del argumentario de telemarketing.

Objeciones más frecuentes en las llamadas: No tengo tiempo / no me interesa / demasiado caro / trabajo con la competencia...

Técnicas de cierre. Cierre visitas con clientes potencial

Elabora tu Plan de Acción

Motivación y liderazgo. Cómo establecer y comunicar objetivos.

DÍA 3: VENTAS: CONVIERTE LA VISITA EN UNA VENTA

1. Despierta el interés del cliente

Presenta tu negocio de una manera sencilla, atractiva y eficaz.

Técnicas de venta para autónomos y pymes. La venta consultativa

Técnicas y preguntas Spin Selling.

Elaboración y Presentación de nuestros Puntos Fuertes o UPS (Unique Selling Points).

Mejora el cierre de tus ventas.

" te haremos desarrollar todo el potencial que tienes en tu interior, y te daremos técnicas de auto-motivación "



SESIONES INDIVIDUALES DE COACHING PARA AUTONOMOS Y EMPRENDEDORES con Sandra Marín

Sesión práctica e intensiva. En 1 hora te ayudo a iniciar acciones y cambios vitales en tu negocio para:

1.-Potenciar tu base de datos y conseguir más clientes! Cuánto peso tienen tus clientes más importantes en el total de tu cartera? Qué puedes hacer para potenciar nuevos clientes? Cómo puedes mejorar la cartera de futuros clientes? Y fidelizar a los actuales?

2.-Perfeccionar tus técnicas para tener más visitas y cerrar más ventas!

Cómo? Grabaré en video tus argumentos de venta y trabajaremos los puntos fuertes y los de mejora de tu estilo de venta, así cómo, la gestión de las objeciones y aprender a cerrar mejor tus visitas.Lo haremos como si fuera una visita real. Saldrás con ideas concretas de cómo mejorar tus técnicas de venta, ser más consciente de lo que transmites con tu lenguaje no verbal y más eficaz y productivo en tu empresa.

3.- Aumentar tu energía para convertirte en un comunicador/a de alto impacto e incrementar la rentabilidad de tu negocio

Tras la sesión, saldrás con más seguridad y con un mayor enfoque de cómo adaptar tus conocimientos y técnicas a tu negocio y personalidad, para conseguir el éxito y ser más feliz en tu día a día.

Nuestros clientes: Inditex, Bershka, Deutsche Bank, Gas Natural, Informa, Home English, Louis Vuiton, Asics, Esade, Ibercaja, Almirall, Hospital Clínic, Cambra de Tarragona, Atlanta, Axis Corporate, Dipyme, Donaldson, PPG Iberica, Moventia, Anro, MSD, Qualitel,...