

1. Presentación

- Mi historia
- Bases

2. Consolidarte como profesional

- Formaciones oficiales como dietista o nutricionista
- Listado actualizado de las mejores formaciones complementarias
- El futuro al que vamos
- El papel de la nutrición en la sanidad pública
- Cómo estar al día en actualizaciones científicas
- ¿Es necesario colegiarse? ¿cómo y cuál?
- Seguro de responsabilidad civil
- Profesionales a seguir para estar al día
- Contactos de profesionales de la salud con visión integrativa

3. Más allá de la consulta

- Qué puedes hacer a día de hoy más allá “de lo que te cuentan”
- Empresas que te pueden contratar
- Cómo saber en qué destacar o cómo diferenciarte. Cómo encontrar tu valor diferencial
- Marca personal vs nombre de empresa
- Test “en qué especializarte”
- Escoge tus líneas de negocio
 - Lo que te va a dar más dinero
- ¿Vale la pena hacer un negocio digital? pros y contras
- Mis líneas de negocio actuales
- Modelos de negocio
- Listado de temas en los que podrías dar clases/cursos
- Ideas de dónde obtener comisiones sin devaluar tu profesión
- Revistas del sector donde escribir artículos

4. Hablemos de dinero

- Reflexión y recordatorio + Audio-meditación
- Cómo poner precios más allá de la competencia
- Cuáles son tus mínimos
 - Ejercicio “Cómo poner precio hora”
- Momentos clave para subir precios: Ejercicio
- Cuentas profesionales y personales: Ejercicio
- No es tanto lo que facturas (que sí) sino lo que gastas
- Emprendedor significa ser empresario: o tienes tiempo o tienes dinero
- Síndrome del impostor
 - Te mereces cobrar más
- Tu relación con el dinero

- Ejercicios - Creencias limitantes hacia el dinero
- Cómo evitar perder dinero en cancelaciones

5. Cómo conseguir llegar a más pacientes

- Definir tu cliente ideal para saber atraerlo. Cuestionario para preguntar a tu entorno o a tus propios clientes ideales
 - La venta orgánica se basa en un problema
 - Necesidades reptilianas
- Charlas gratuitas
- Artículos en revistas del sector
- Asistente de alguien referente
- Instagram
- Colaboración profesional

6. Estrategias y herramientas de marketing y comunicación para ir más allá de la “consulta”

- Maneras de darte a conocer y ampliar tu negocio
 - Boca-boca y contactos
 - Recomendación / asociación profesional
 - Cómo conseguir salir en los medios
 - Cómo conseguir más seguidores en redes
 - Mi planificación en redes
 - Frases atractivas que venden
 - Últimas actualizaciones algoritmo instagram
 - Cómo usar Facebook Studio Creator y ver tus estadísticas en Instagram
 - Más herramientas online
 - “Emociona” + guía marketing emocional
 - Marketing de contenidos
 - Eventos
 - Ferias/congresos en los que ofrecer tus conferencias
 - Networking: cómo, cuándo y por qué
 - Publicidad (pero no de cualquier manera)
 - Email-marketing. Mails que no molestan y venden
 - Cómo conseguir más BBDD / leads (emails)
 - Básicos de una web bonita, que atrae y vende
 - Una web premium debería...
 - ¿Blog sí, blog no?
 - Cómo conseguir testimonios reales
 - WhatsApp business sí o no y cómo
- Objetivos y planificación de ventas anual
 - Funnels, qué son, cómo hacerlos y ejemplos
- Cómo medir la rentabilidad de cada herramienta usada

7. Cómo escribir un libro, cuándo, para qué y qué debes tener en cuenta
 - Cómo imprimir y vender un libro autopublicado
 - Cómo estructurar tu libro según a quién te quieras dirigir
 - Cómo proteger tus contenidos
 - Técnicas dentro del libro
 - Cómo dar a conocer tu libro impreso o digital

8. Errores que no puedes cometer y en dónde/qué/quién invertir y en qué no
 - Pros y contras de abrir una consulta presencial
 - No existe la competencia
 - La clave del éxito
 - Hazlo todo legal
 - No envíes constantemente mensajes a la gente (push/pull)

9. Cómo conseguir que los pacientes y clientes vuelvan
 - Reavivar antiguos clientes
 - Mis bases
 - Herramientas emocionales para ellos: Cómo ayudar al paciente a conseguir sus objetivos, cómo motivarles... herramientas de coaching nutricional y de salud
 - El poder de la tribu

10. “Llegar a todo”
 - Herramientas de organización + Cómo me organizo yo
 - Herramientas de gestión de agenda
 - Gestión del tiempo
 - Cómo hacer una to-do-list
 - Gestión del email
 - Cómo potenciar tu foco, creatividad y concentración en tu negocio
 - Cómo gestionar la ansiedad cuando emprendes
 - Ver 2 masterclass de bonus: cómo gestionar las obligaciones, expectativas y móvil/redes + psicología aplicada a la nutrición
 - Contactos de profesionales externos de confianza, para lo que no llegas tú solo:
 - Webs
 - Diseño gráfico y branding
 - Fotografía
 - Anuncios
 - Finanzas y libertad financiera
 - Gestoría
 - Negocios
 - Protección de datos
 - Plan de acción / cómo pasar a la acción