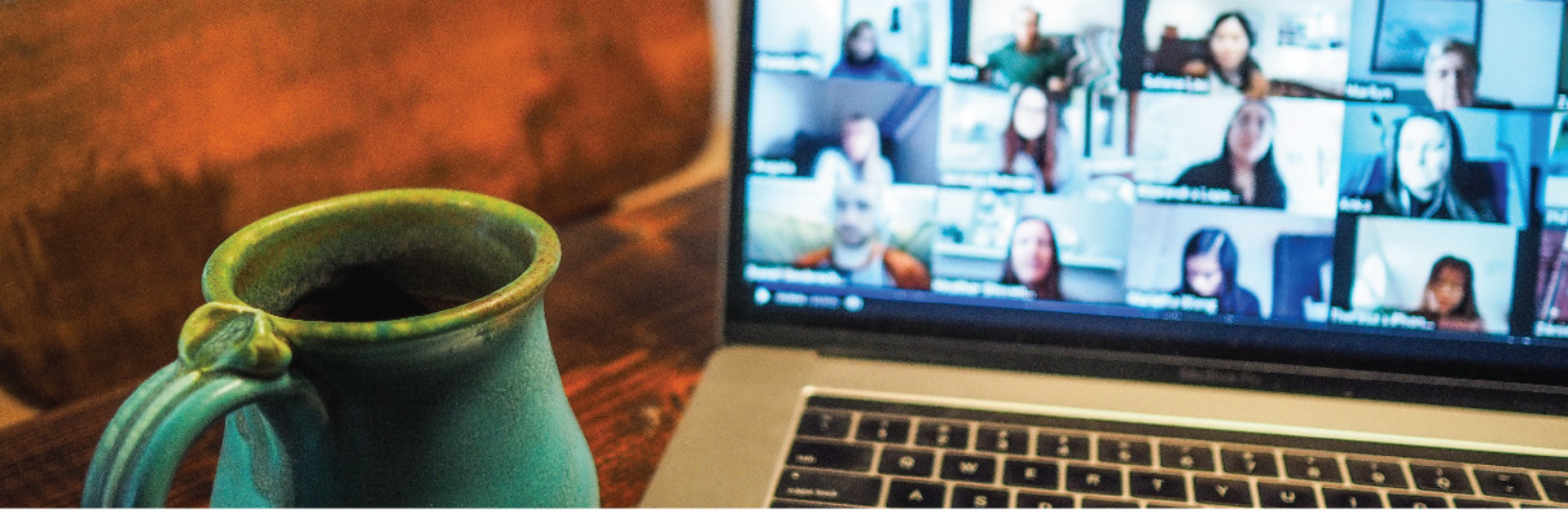


 **CERTIFICACIÓN DE COACH**
DE EMPRENDIMIENTO Y NEGOCIOS
PLAN DE ESTUDIOS 2024



.NUESTRA MISIÓN.

Desarrollar Coaches expertos en ayudar a otras personas a iniciar sus empresas o mejorar los resultados de sus negocios.

CONTENIDO.

- 01 Misión
- 02 ¿Por qué certificarse?
- 03 ¿Qué hace un Coach de Emprendimiento y Negocios?
- 04 Conoce a tu Mentora
- 05 Plan de estudios 2024
- 06 ¿Cómo obtengo la certificación?
- 07 Conoce tu escuela
- 08 ¿Quién nos avala?

Queremos que más personas alcancen sus sueños y construyan la vida que desean.



APRENDE A VER LAS POSIBILIDADES EN DONDE ANTES SÓLO VEÍAS RESTRICCIONES

Cuando decidí lanzarme al mundo como Mentora y Coach, me motivaba una visión que estaba más allá de sólo entrenar y acompañar: quería que mi voz tuviera un efecto dominó en la voz de todos.

No quise que se tratara de mí sino de un movimiento, de una causa mucho más grande... Y yo sola no podía hacerlo.

Los alumnos me decían que querían hacer lo mismo que yo. Vieron su transformación y también la posibilidad de llevarla a más personas, porque significaba más sueños realizados.

La **TRANSFORMACIÓN** es el poder que nos lleva al crecimiento, a buscar cosas nuevas, a querer aprender y lograr cada vez más. Esa es la transformación que quiero enseñarte a través de este programa.

Aprende a transformar tu conocimiento en oportunidades.

 **Claudia
Sheppard**





¿POR QUÉ CERTIFICARTE?

Tener un negocio sostenible, que genere ingresos constantes, es un reto enorme... Si eres un emprendedor ¡Sabes a qué me refiero!

Esto es como una montaña rusa. Un día estás en la cima; al siguiente, caes... Y así es TODO EL TIEMPO. No hay un manual que nos diga cómo hacerlo.

En este mundo tan cambiante, las ganas de querer emprender ¡NO SON SUFICIENTES!

Lo único que te hace crecer es el conocimiento, las herramientas, APRENDER A CREAR OPORTUNIDADES y DETECTARLAS a tiempo. Estar en constante TRANSFORMACIÓN.

Tú tienes la opción de aprender a vivir frente a la incertidumbre o, mejor aún, a crear tus propias oportunidades. Crecemos y somos mejores cuando nos hacemos cargo de la incertidumbre.

¿Sabías que más del 75% de los emprendimientos fracasan durante sus primeros dos años de vida por la incertidumbre, por no tomar acción a tiempo?

Si tú sabes abrir posibilidades, generar capacidad de acción, reconfigurar ofertas y expandir fortalezas emocionales... ¡Sabrás crear un negocio exitoso!

Y así, el éxito no será solo para ti sino para ayudar a miles de emprendedores que lo necesitan.





¿QUÉ HACE UN COACH DE EMPRENDIMIENTO Y NEGOCIOS?

- **Un Coach ayuda a startups o líderes de negocio** a identificar e implementar soluciones en sus proyectos, tanto de emprendimiento como de crecimiento.
- **Un Coach abre posibilidades**, desarrolla las capacidades de escuchar y sintonizarse con los clientes, así como de proponer nuevas ideas para crecer y mejorar.
- **Un Coach estimula la capacidad para tomar acción**, identificando factores de riesgo, de pérdida de ingresos o de tiempo que estén afectando al negocio.
- **Un Coach expande la fortaleza emocional**, fomenta hábitos en sus clientes que los ayuden a mantenerse motivados y en constante acción ante los cambios.
- **Un Coach reconfigura cualquier oferta**. Sabe cómo aportar mayor valor a un producto o servicio, con técnicas de negociación y venta.
- **Un Coach tiene la capacidad de crear** y desarrollar herramientas, procesos, estrategias y tácticas prácticas; también de aconsejar, recomendar y apoyar durante el proceso de crecimiento de un negocio, para que cada emprendedor visualice su meta y objetivo como algo alcanzable.







Alza la voz

Con una campaña que invita a los mexicanos a exigir el país que quieren, **Artel** logró que las ventas de su servicio de internet subieran 79%

POR CACIARDO RAMÍREZ
FOTOS DE LA ESCOBARREZ

La estrategia del comercial 'Tú' de Artel se inició con la empresa publicitaria y la agencia de publicidad los eligieron a lograr como nadie creyeron, más que millones de dólares fuera de la firma, más que los televisores que ven con mercadotecnia como desarrollo de productos y atención a clientes, para conocer la percepción que tenían el personal de la propia empresa y lo que querían que el público viera de ella.

La campaña fue que aunque fue la gente se comunicó más que antes, no necesariamente lo hizo mejor, pues los problemas son los de siempre, pero que una condición para que los cambios se vieran en comunicación.

'Tú' la forma al instante de Artel hacer campaña con los mexicanos al salir a la plaza pública a interactuar para que desearan su empresa y se preguntan a la integridad, la compañía y la falta de compromiso en algunos momentos. Por otro lado, el mensaje que promueve su servicio 'Acceso' transmitió ya de forma consciente.

Ambos comerciales comenzaron a transmitirse en enero y 'Tú' concluyó en marzo y 'Acceso' en febrero. El primer día de la campaña se realizaron las contrataciones de líneas telefónicas subieron 40 por ciento más y agosto y la venta de internet de banda ancha, 30 por ciento. También hubo más comunicación al momento de llamadas y las visitas al portal de internet se multiplicaron por cinco. En el segundo trimestre de este año, la compañía vio crecer sus ingresos y a pesar de los problemas de peso, pero sigue siendo mejor que los que esperaba los analistas.

En una entrevista con el primer día de la campaña de 'Comunicate mejor', la campaña con la que Artel se centra al triple play (televisión, internet e internet). Lo relevante es que

que a un tiempo y dos servicios a veces promueve un servicio 'cable', dice José Otero, analista de Ligatus Consulting.

Artel es la segunda compañía de telefonía fija, muy lejos de Telcel, pero con una estrategia basada en comunicación para ganar a los consumidores a la fuerza contra los monopolios. "Nosotros hemos dicho que la compañía y no es la misma de hoy, que hacemos las cosas de otra manera y ahora en el momento competitivo como las cables que están antes", explica Claudia Martínez, gerente de Publicidad e Imagen de Artel, autora intelectual de 'Comunicate mejor' y a quien le encanta participar en carreras Ironman, el tipo más extremo de triatlón.

Las empresas de triple play y su oferta de banda ancha la industria por lo que mejor creen los servicios de triple play - los hace atractivos de otros de Artel, que en 2009 obtuvo una concesión para ofrecer 70 de pago a internet, pero aún no la tiene. En el segundo trimestre, Artel ganó 13 millones de dólares para un total de 200 millones, lo que atribuye a la aceptación de un cliente y el éxito de su campaña de fidelidad. 'Artel no guarda en este campo y ahora captamos el interés del mercado', dice Martínez.

Con 'Comunicate mejor', Artel llegó por primera vez a los cinco millones de usuarios en su portal. Quiere llegar al público masivo, pero también a muchos como propietarios y miembros de empresas y personas que son usuarios conscientes de la tecnología. En el caso de 'Tú' sabe que los consumidores expresan su postura sobre el planeta, el trabajo y la familia.

El comercial 'Tú' ha generado de inmediato y plantea ideas de interacción que la compañía dice. Alberto Quintana, director creativo de Ogilvy, la agencia de Artel.



30 DE OCTUBRE Y 30 DE NOVIEMBRE 2009 EXPANSION 100

Claudia Sheppard, Mentora y Estratega de Negocios, Top Ejecutiva de Marketing en México y experta en emprendimiento.

Ha sido galardonada como Top Ejecutivo en México y como una de las mujeres ejecutivas más destacadas del país.

Ha recibido diversos premios y reconocimientos de reconocidos medios de negocios, como CNNExpansion, quien la consideró como "Monstruo de la Mercadotecnia" por dos años consecutivos. También ha sido reconocida por su disciplina y éxito como triatleta y alto ejecutivo.

Es fundadora y CEO de Latin Powerhouse, una academia de vida y negocios que cuenta con más de 4 mil graduados y una comunidad de más de 200 mil personas de habla hispana alrededor del mundo. Cuenta con una amplia trayectoria en el mundo corporativo, en donde alcanzó puestos ejecutivos muy importantes.

Fue la primera mujer directora en una empresa de más de 10 mil empleados.

Cuenta con más de 10 años de experiencia como consultora de marketing y negocios.

Como Coach y empresaria, ha construido una empresa sólida con presencia en más de 25 países.



| MÓDULO 1 |

Introducción a la certificación

En el primer módulo se abordan las oportunidades que trae certificarte como un Coach para Emprendedores, qué lo caracteriza y qué significa construir una cadena de valor para ayudar a otros. Se expone el contenido del programa y los componentes del modelo LPH, agenda y secuencia de actividades.

Temas principales:

- Qué hace un Coach de Emprendimiento y Negocios.
- Modelo LPH.
- Oportunidades que se abren.
- Certificación.

| MÓDULO 3 |

Habilidades de un Coach de Emprendimiento y Negocios

En este módulo se establecen las principales habilidades que debe tener todo Coach para Emprendedores y se describe el camino para adquirirlas de forma ordenada. Se adquieren conocimientos y habilidades que son la base para ayudar a otras personas.

Temas principales:

- Qué hace único a un Coach.
- Escuchar.
- Promesas.
- Impecabilidad.
- Articulación y narrativa.
- Estado de ánimo

| MÓDULO 2 |

Pilares de un Coach de Emprendimiento y Negocios

En el módulo 2 se explican a detalle los elementos del método LPH -pilares de desempeño- que son la base para ejercer Coaching para Emprendedores. En cada pilar se revisan ejemplos y establecen tareas y ejercicios para que puedas comenzar a aplicar tus nuevas habilidades.

Temas principales:

- Visión.
- Estructura.
- Responsabilidad.
- Servicio.
- Confianza.

| MÓDULO 4 |

Cómo diagnosticar a un cliente

En el módulo 4 se aprende cómo ayudar a un cliente a generar un diagnóstico sobre su propia situación; se adquieren técnicas y prácticas de trabajo para entrevistar e investigar, así como a convertir las restricciones en oportunidades.

Temas principales:

- Qué es un diagnóstico y para qué se usa.
- Guía de entrevista.
- Entrevista.
- Búsqueda de información.
- Cómo presentar un diagnóstico.



| MÓDULO 5 | Ciclo del coaching

En el módulo 5 se aprende el método práctico para desempeñarse como Coach para Emprendedores. Se definen las etapas a seguir y se construyen prácticas de trabajo para que puedas aplicar lo aprendido.

Temas principales:

- Preguntar.
- Investigar.
- Transformar.
- Comprometer.

| MÓDULO 7 | Coaching a profundidad con los clientes

El módulo 7 permite explorar los beneficios de hacer un trabajo de mayor profundidad con los clientes y cómo hacerlo, identificar cuándo es apropiado, qué riesgos deben afrontarse y sus beneficios.

Temas principales:

- Qué es un trabajo a profundidad.
- El valor de ir más allá.
- Preocupaciones y motivadores.
- Narrativas que abren oportunidades.
- Riesgos.
- Qué no hacer.

| MÓDULO 6 | Seguimiento y cuidado de la relación con el cliente

En este módulo se establecen los mecanismos para construir una buena relación con los clientes, cómo mantenerlos comunicados y hacerles ver situaciones que desconocen o encuentran difícil afrontar. De manera puntual abarca el seguimiento a los compromisos mutuos y cómo prevenir problemas

Temas principales:

- Seguimiento.
- Tipos de relación.
- Anticipación.
- Afrontar problemas.
- Cuidado de la relación.
- Cómo resolver conflictos.

| MÓDULO 8 | Básicos administrativos del emprendimiento

En el módulo 8 se revisan aspectos técnico-administrativos que todo negocio debe tener y que un Coach debe conocer para orientar a los clientes que buscan emprender.

Temas principales:

- Contabilidad.
- Pago de impuestos.
- Derechos de autor.
- Comprobantes de pago y facturas.
- Convenios y contratos.



| MÓDULO 9 |

Cómo lanzar tu negocio de Coaching de emprendimiento y negocios

En el módulo 9 se describe la ruta a seguir para crear y lanzar un negocio como Coach. Incluye definiciones clave del negocio, identificación de la audiencia, configuración de servicios y ofertas.

Temas principales:

- Define tu nicho.
- La evolución de tus servicios del coaching.
- Define tu oferta y tu precio

| MÓDULO 11 |

Marketing y Ventas

En este módulo conocerás las principales herramientas para promover tu negocio.

Temas principales:

- Estrategia de posicionamiento y atracción en Redes Sociales.
- Lanzamiento exitoso.
- Cómo presentar tu oferta.
- Ventas y manejo de objeciones.

| MÓDULO 10 |

Básicos de tu negocio

A partir de este módulo, vas a conocer temas básicos. Por ejemplo, cómo puedes crear una marca para tu negocio y qué tipo de mensajes debes utilizar para darla a conocer en el mercado.

Temas principales:

- Tu marca y tu mensaje.
- Herramientas básicas para comenzar tu negocio.
- Plan de negocio para crecer.
- Gestión financiera.
- Desarrollo de Contenidos.





¿CÓMO **OBTENGO** LA CERTIFICACIÓN?



Programa 100% VIRTUAL - Plataforma en línea accesible 24 x 7 en cualquier dispositivo móvil.



Más de 80 horas de material y capacitación distribuidas en un programa de 24 semanas.



Puedes ingresar desde cualquier dispositivo conectado a internet.



Material de apoyo descargable.



Coaches de apoyo.

Además obtendrás:



Acceso a la plataforma durante 12 meses, una vez iniciado el programa.



Sesiones en vivo para preguntas y respuestas.



Certificado digital.

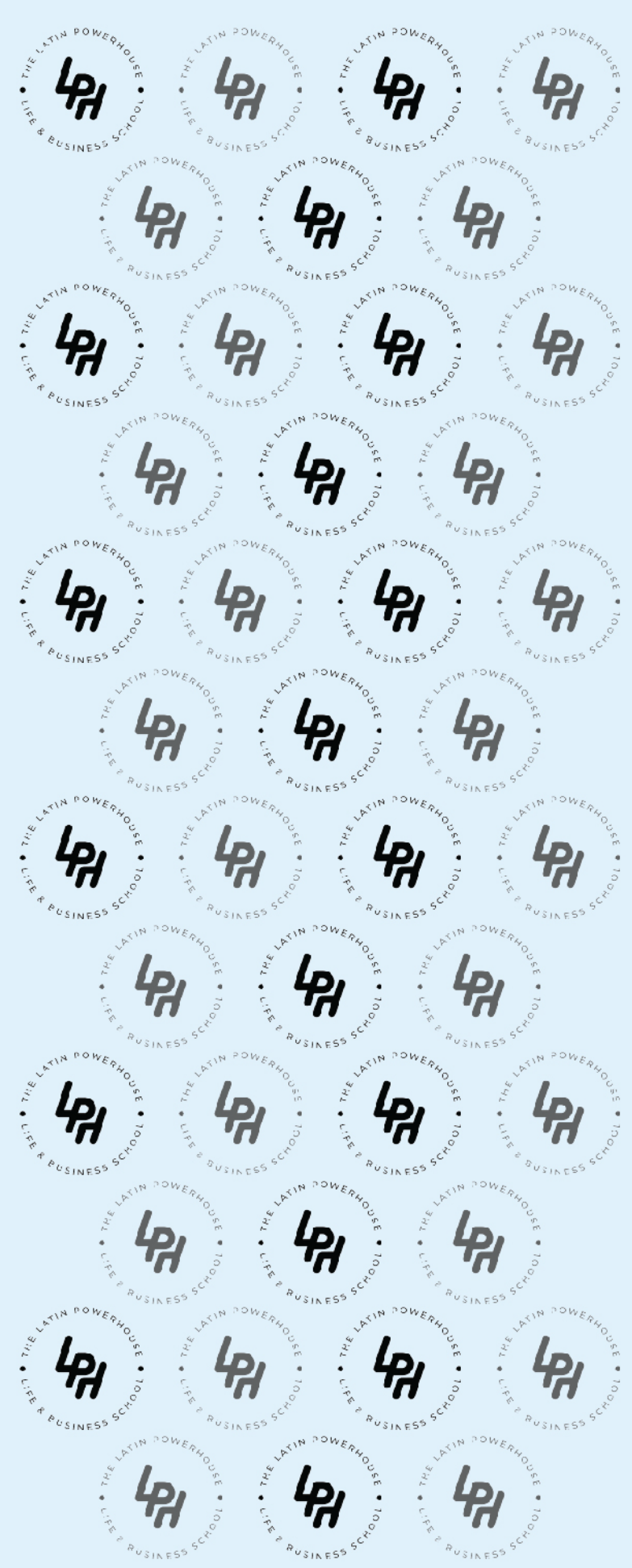


Acceso al grupo privado de Facebook.



Certificación con el aval de Latin Powerhouse Life & Business School.





CONOCE A TU ESCUELA

Latin Powerhouse™- LPH™

Es una escuela de vida y negocios que se constituyó en 2018 en California, Estados Unidos, como parte de Sheppard Company. Nació con el objetivo de acompañar a líderes hispanos alrededor del mundo, a escalar su vida y su negocio.

Queremos que más personas alcancen sus sueños y construyan la vida que desean.

Nos esforzamos y trabajamos diariamente para ser el estándar de líderes imparables de habla hispana.

Trabajamos con personas en todo el mundo y las acompañamos a escalar sus vidas y negocios a través de nuestra metodología y filosofía, desde un espacio de gratitud y autenticidad, siempre liderando con el ejemplo.

Hemos tenido el privilegio de graduar a más de 4,000 personas de nuestros programas y cursos.

Nuestra metodología ha impactado a familias enteras; el efecto dominó alcanzado ha sido gracias a la comunidad y al movimiento que alumnos y Coaches hemos formado en más de 25 países.

Nuestra empresa está formada por un equipo profesional de staff y Coaches de clase mundial.

Nuestra metodología ha sido probada con éxito y el impacto económico que ha generado es de millones de dólares.



