



Monetiza tu talento

El curso online para coaches que quieren crecer profesionalmente y monetizar su talento

- ¿Cómo me presento como coach profesional para que los clientes confíen en mí y quieran contratarme?
- ¿Cómo diseño mis servicios, fijo mis precios y explico el valor del coaching sin sonar técnico ni inseguro?
- ¿Cómo consigo clientes de forma natural, sin presionar ni sentirme solo como un “vendedor”?

Mayo 12, 19, 26 y Junio 2, 9
Martes de 5:00 pm a 9:00 pm
Hora Ciudad de México



INSCRIBETE AQUI

https://ecard.red/sgtalenconsulting_curso



Monetiza tu talento.

¿TE IDENTIFICAS CON ALGUNA DE ESTAS SITUACIONES?

- "Soy muy bueno haciendo coaching, pero no sé cómo explicar los beneficios concretos y tangibles para que la gente lo entienda y lo valore."
- "Cuando me preguntan cuánto cobro, me bloqueo. No sé si lo que pido es mucho o poco."
- "Me da pena vender. Siento que estoy molestando o que parezco desesperado."
- "Cuando me dicen que es caro, me angustio, no sé qué responder y me da miedo perder al cliente."
- "No tengo un proceso claro para conseguir clientes. Dependo del boca a boca y no es suficiente."

Si respondiste sí, a alguna de estas preguntas, este curso es para ti.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

A coaches ejecutivos, life coaches y team coaches que quieren vender sus servicios con mayor claridad, seguridad y resultados.



Monetiza tu talento.



¿QUÉ VAS A LOGRAR CON ESTE CURSO?

Al finalizar estarás en capacidad de:

- Presentarte como coach con una propuesta de valor clara y diferenciada.
- Explicar el coaching en el lenguaje de tu cliente, conectando con su necesidad real.
- Diseñar tus propuestas y fijar tus precios con criterio y confianza.
- Tener conversaciones de venta naturales, sin presión y sin sentirte solo como vendedor.
- Responder objeciones con seguridad y defender el valor de tu trabajo.
- Construir un proceso de prospección y de conversión de ventas personalizado.

TEMARIO

1. Cómo construir credibilidad como coach profesional.

Marca personal, propuesta de valor, posicionamiento y reputación online.

2. Cómo explicar el coaching de forma clara y valiosa

Comunica resultados e impacto en el lenguaje de tu cliente, sin tecnicismos.

3. Cómo diseñar propuestas y definir precios con seguridad.

Estructura de propuestas, paquetes de servicios y fijación de precios.

4. Cómo vender coaching sin actuar solo como vendedor .

Conversaciones consultivas, preguntas de reflexión y cierre natural.

5. Cómo manejar objeciones y demostrar resultados

Tipos de objeciones, cómo responder al "es caro" y defender el valor de tu propuesta.

6. Cómo buscar prospectos y atraer clientes

Prospección activa usando canales digitales y construcción de tu propio proceso de ventas.

Monetiza tu talento.

El curso para coaches que quieren crecer profesionalmente y monetizar su talento.



METODOLOGÍA

El curso está diseñado para “aprender haciendo”, combinando marcos conceptuales con ejercicios prácticos aplicados directamente a tu negocio de coaching.

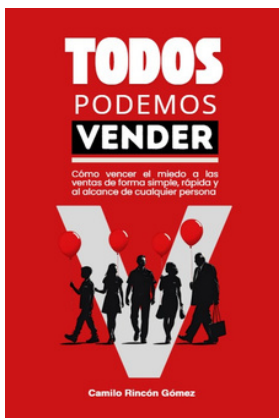
- 6 ejes temáticos con herramientas y ejercicios prácticos.
- 20 horas de formación divididas en 5 sesiones semanales de 4 horas cada una en modalidad virtual.
- 1 sesión de mentoría individual.
- Incluye el Libro *“Todos podemos Vender”* de Camilo Rincón



TU SESIÓN DE MENTORÍA INDIVIDUAL

Cada participante recibe una sesión virtual privada de 90 minutos con los facilitadores.

En ella revisarás los avances de tu proceso de venta, y podrás tener retroalimentación personalizada para resolver dudas concretas sobre la aplicación de lo aprendido en tu contexto real.



LIBRO “TODOS PODEMOS VENDER”

Este libro te invita a descubrir que vender no es convencer, sino conectar con las personas desde la autenticidad.

A través de historias reales y aprendizajes sencillos, entenderás que detrás de cada “no” hay una oportunidad para crecer, influir y transformar tu manera de relacionarte con los demás.

Facilitadores

Camilo Rincón



Arquitecto de la Universidad Javeriana de Colombia con formación en gestión empresarial. experto en ventas y marketing, Máster en eCommerce y Marketing Digital, en la Universidad de Barcelona, Gerencia y Estrategia Disruptiva en Harvard Business School (USA) y Team Coaching en LIM Global / HCN World.

Su trayectoria profesional cubre más de 30 años liderando estrategias comerciales y de expansión en Latinoamérica para empresas multinacionales. Actualmente es socio fundador y consultor senior en INNCUBAR, consultora mexicana enfocada en ventas, planeación estratégica, desarrollo de equipo e innovación para PYMEs en América Latina.

Autor del libro *"Todos podemos vender"*, cómo vencer el miedo a las ventas de forma simple, rápida y alcance de cualquier persona.

Catalina Moya



Ingeniera Industrial en la Pontificia Universidad Javeriana de Colombia, especialista en Marketing, Master en Innovación y Emprendimiento de la Universidad de Barcelona y Team Coaching en LIM Global / HCN World.

Cuenta con más de 25 años de experiencia como líder de negocios y proyectos y gestión de equipos en Centro América, Colombia y México en empresas de retail, Pymes y multinacionales. Socia fundadora y consultora senior de INNCUBAR.

Se destaca su capacidad de desarrollar equipos de trabajo con alto desempeño y logro de resultados. Facilitar procesos planeación estratégica, de innovación y emprendimiento dentro de las organizaciones.

Ricardo Escobar



Es Socio Fundador, Trainer y Certificador Internacional de HCN World, y Representante para México de LIM Global. A lo largo de su trayectoria ha certificado más de 70 generaciones de Team Coaches en 8 países de Latinoamérica, consolidándose como una de las referencias más sólidas en el desarrollo de coaches profesionales en la región.

Cuenta con certificaciones en Team Coaching, Coaching con PNL, Neurosemántica y Coaching Ontológico, lo que le da una visión integral y multidisciplinaria del coaching profesional.

Es coautor de los libros Team Coaching para Desarrollar Equipos de Alto Desempeño, Manual de Coaching Neurolingüístico, Usos y Perspectivas del Coaching y Creatividad en el Servicio.



INSCRIBETE AQUI

https://ecard.red/sgtalenconsulting_curso



Monetiza tu talento.

Mayo 12, 19, 26 y Junio 2, 9
Martes de 5:00 pm a 9:00 pm
Hora Ciudad de México

INVERSION

MXN \$9.500 más IVA

Descuento del 20%

MXN \$7.600 más IVA

por prepago antes del 31 de Marzo de 2026

Incluye:

- 20 horas de formación
- Materiales de apoyo.
- 1 sesión de mentoría individual.
- Libro *"Todos podemos vender"* de Camilo Rincón.
- Diploma de SG Talent Consulting.

Proceso de Inscripción:

- Inscríbete llenando el formulario aquí:
https://ecard.red/sgtalentconsulting_curso
- Selecciona la forma de pago (transferencia o pago con tarjeta vía PayPal).



INFORMACION
info@sgtalentconsulting.com
www.sgtalentconsulting.com

