



Academia de  
Consultores



Temario Consultor Profesional

# Este programa consta de 15 módulos de formación:

Módulo 1: Introducción a negocios de consultoría

Módulo 2: Definición y aterrizaje de tu negocio

Módulo 3: Pricing

Módulo 4: Cómo cobrar tus servicios y cómo crear propuestas

Módulo 5: Copywriting para vender más

Módulo 6: Comunicación y posicionamiento de tu negocio

Módulo 7: Atracción y cierre de clientes

Módulo 8: Gestión de proyectos con clientes

Módulo 9: Gestión de tu negocio, equipo y proveedores

Módulo 10: Gestión de tu negocio de consultoría: Administración y finanzas

Módulo 11: Expansión de tu negocio

Módulo 12: Data, Análisis & Market Research

Módulo 13: Productividad para consultorías

Módulo 14: Entrenamientos accionables y estratégicos para consultores

Módulo 15: Comunica y moviliza

# Temario conviértete en un Consultor Profesional

▼ Introducción a negocios de consultoría  8 Lecciones

Contenido del Módulo 0% Completado 0/8 Pasos

- Origen de la consultoría
- Sistema de creencias para emprender con éxito
- La mentalidad detrás de un negocio exitoso de consultoría
- Qué es un consultor y el ciclo de un negocio de consultoría
- Personalidad y aptitudes de los consultores
- Cómo explicar tu trabajo de consultor
- Cómo ganar dinero con un negocio de consultoría
- Plan para lanzar tu negocio de consultoría en 90 días o menos

# Temario conviértete en un Consultor Profesional

## ▼ Definición y aterrizaje de tu negocio

29 Lecciones 

### Contenido del Módulo

0% Completado 0/29 Pasos

-  Cómo hacer un plan de negocio digital 
-  Tu espacio de trabajo, tu centro de operaciones 
-  Aterrizando tus habilidades, conocimientos y experiencia antes de crear tus ofertas 
-  Auto-evaluación de capacidades 
-  El proyecto biográfico de 5 años 
-  El CV de un consultor 
-  Desarrollando tu misión, visión y valores 
-  ¿Cuál es tu nicho? 
-  Qué tipo de negocio de consultoría vas a montar 
-  Tipos de servicios e ideas de servicios que puedes ofrecer 
-  Mentoring grupal 

-  Cómo auditar tu negocio de consultoría 
-  Aterrizando a tus clientes: Buyer Persona 
-  Aterrizando tu Customer Journey 
-  La escalera de tu negocio 
-  Desarrollo de productos y servicios 
-  Aterrizando el avatar de tu servicio estrella 
-  Lo que tienes que tener antes de lanzar tu servicio estrella 
-  Tu servicio estrella 
-  Creación de metodologías 

< 1 DE 2 >

# Temario conviértete en un Consultor Profesional

▼ Definición y aterrizaje de tu negocio  29 Lecciones

Contenido del Módulo 0% Completado 0/29 Pasos

-  Aterrizando tu negocio con Business Model Canvas
-  Análisis de tu negocio con competidores
-  Creación de paquetes de servicios
-  Creación de ofertas para cada servicio y producto
-  ¿Qué elementos tienes que considerar en tu presupuesto?
-  Herramientas para consultores
-  Cómo conseguir herramientas cuando cuentas con pocos recursos
-  Crear tu KIT de herramientas
-  Business Plan para tu negocio de consultoría

< 2 DE 2 >

# Temario conviértete en un Consultor Profesional

▼ Pricing 		11 Lecciones 
Contenido del Módulo	0% Completado	0/11 Pasos
 Pricing		
 Precios B2B vs B2C		
 Modelos para cobrar		
 Cómo incrementar el precio de tu servicio <small>1000 px</small>		
 Los bundles		
 Los descuentos		
 Costes		
 Precios de referencia		
 Precios Altos		
 Good, Better and Best		
 Decoy Effect		

# Temario conviértete en un Consultor Profesional

▼ Cómo cobrar tus servicios y cómo crear propuestas 🔒

27 Lecciones

Contenido del Módulo

0% Completado 0/27 Pasos

- Cómo impresionar a potenciales clientes con una propuesta física
- Cómo subir precios a clientes existentes
- Validación de tu servicio
- Cómo dar a valer tus servicios frente a terceros
- Poniendo precios a tu talento y tus servicios
- Cómo funciona el FEE que cobras (costes e inversión)
- Cómo crear un tarifario de tus servicios
- Cómo cobrar tus gastos de representación
- Cómo poner precios
- Cómo y cuándo subir tus precios
- Métodos para cobrar por tus servicios

- Cómo recibir pagos por tus servicios
- Servicios de mentoring
- Financiación de tu servicio a clientes
- Cómo hacer paso a paso una propuesta de servicios
- Metáforas para vender tus servicios
- Palabras a utilizar durante la presentación de una propuesta
- Estructura y plataformas para crear propuestas
- Ideas para posibles objetivos en propuestas
- Estrategias y tácticas de marketing digital para implementar a cliente a raíz de objetivos

< 1 DE 2 >

# Temario conviértete en un Consultor Profesional

▼ Cómo cobrar tus servicios y cómo crear propuestas  27 Lecciones

Contenido del Módulo 0% Completado 0/27 Pasos

- La diapositiva o gráfica general de la propuesta
- Estructura briefing multinacional
- Opciones de paquetes con distintos precios para tus propuestas
- [CASO REAL] Same day proposal
- Crear tu plantilla de propuesta y Checklist antes de enviar propuestas
- Cómo enviar una propuesta por email
- Descargar plantillas

< 2 DE 2 >

# Temario conviértete en un Consultor Profesional

▼ Copywriting para vender más 

7 Lecciones

Contenido del Módulo

0% Completado 0/7 Pasos

 Qué es el copywriting y cómo puede ayudarte

 Definición e investigación de tu cliente ideal

 Los niveles de consciencia de tu cliente

 Fórmulas de copywriting

 La importancia del storytelling

 Cómo crear buenos titulares y asuntos de correo

 Ejemplos reales de copywriting para consultores

# Temario conviértete en un Consultor Profesional

## ▼ Comunicación y posicionamiento de tu negocio

20 Lecciones

### Contenido del Módulo

0% Completado 0/20 Pasos

-  LinkedIn: primeros pasos e inicia tu posicionamiento
-  Visibilidad infinita para consultores y profesionales de servicios
-  Crea tu marca personal
-  Crea los pitches de tu negocio
-  Crea tu dossier de consultor
-  Crea tu presskit
-  Tu presencia en redes sociales
-  Instagram para Consultores
-  Aterrizando tu posicionamiento
-  Posicionamiento offline
-  Tu página web

-  Caso Práctico vilmanunez.com
-  Plantilla para Consultores lista para usar
-  SEO para tu página de servicios
-  Estrategia de contenidos para posicionarte como especialista
-  El plan de contenido mínimo viable de tu negocio de consultoría
-  Creación de tus recursos de posicionamiento
-  Caso práctico posícionate Test A : B
-  Tu carrera como speaker
-  Vocabulario de ventas para consultores

# Temario conviértete en un Consultor Profesional

## ▼ Atracción y cierre de clientes

25 Lecciones

### Contenido del Módulo

0% Completado 0/25 Pasos

- Genera Contenido en LinkedIn para atraer a tu cliente ideal
- Cómo crear un webinar evergreen en Clickfunnels para captar clientes
- Cómo encontrar tus primeros proyectos
- Cómo generar confianza y aumentar tu reputación como consultor
- Como ser la mejor opción para el cliente
- Cómo conseguir tu primer cliente y convertirlo en prescriptor
- Tu página web lista para atraer clientes
- ¿Qué tanto sabes escuchar?
- Preguntas para cliente prospecto
- Preparación primera reunión
- Negociación: Cerrando acuerdos con clientes

- Cómo montar un sistema de citas automatizado con Calendly
- Cómo pre-cualificar a un prospecto para saber si vale la pena
- Formularios para captar leads
- Email de prefiltro y más preguntas para formularios
- [CASO REAL] Cómo los webinars ayudan para atraer clientes + Testimonio
- Cómo captar prospectos con una masterclass
- Plantilla de seguimiento de prospectos
- Contrato consultoría
- Contrato confidencialidad

< 1 DE 2 >

# Temario conviértete en un Consultor Profesional

▼ Atracción y cierre de clientes  25 Lecciones

Contenido del Módulo 0% Completado 0/25 Pasos

-  Cómo pagar comisiones a tus aliados
-  Cómo hacer follow-up a potenciales clientes
-  3 objeciones al momento de vender
-  Cómo captar nuevos clientes según tu situación actual
-  Estrategia fácil y efectiva para atraer clientes con tu audiencia existente

< 2 DE 2 >

# Temario conviértete en un Consultor Profesional

▼ Gestión de proyectos con clientes 🔒

32 Lecciones

Contenido del Módulo

0% Completado 0/32 Pasos

- Gestión del tiempo
- Cómo darle feedback a tus clientes
- Autoconocimiento para la gestión de proyectos
- Habilidades para la gestión de proyectos
- Aprende a construir metodologías propias
- Calendario interno y externo de clientes
- PLANTILLAS: ¿Cómo presupuestar y gestionar mejor mis proyectos de consultoría?
- Calendario interno de clientes
- Cómo echar a clientes
- Cómo preparar tu negocio para gestionar clientes
- Project Management para tus clientes

- Procesos estandarizados y aterrizados
- Procesos ágiles con tus clientes – SOP
- SOP On-boarding cliente
- Documento de Onboarding de Cliente
- Cómo organizar carpetas de archivos
- El archivo de cada cliente
- Cómo crear zonas privadas para los clientes
- Gestión de comunicación con clientes
- Comunicación asertiva con clientes

< 1 DE 2 >

# Temario convirtiérete en un Consultor Profesional

## ▼ Gestión de proyectos con clientes 🔒

32 Lecciones

### Contenido del Módulo

0% Completado 0/32 Pasos

- Resumen de resultados de un cliente (comienzo y final)
- Creación y formatos para reportes de resultados
- Cómo darle feedback a tus clientes
- Formación a clientes
- Cómo conseguir buenos testimonios de clientes
- Gestión de reuniones
- Protocolo salida de un cliente

- Cómo montar un buen Case Study
- Sesiones de negocio con tus clientes
- Cómo manejar el feedback negativo del cliente
- Crisis con clientes
- Cómo gestionar la crisis con tus clientes

< 2 DE 2 >

# Temario conviértete en un Consultor Profesional

▼ Gestión de tu negocio, equipo y proveedores 		10 Lecciones 
Contenido del Módulo	0% Completado	0/10 Pasos
 Contratación de equipos en remoto		
 ¿A quién contratar y cuándo? El equipo que necesitas como consultor		
 Cómo contratar a empleados y proveedores		
 Contrata, negocia y gestiona a tus proveedores		
 Gestiona a tu equipo		
 Cómo formar a tu equipo		
 Cómo motivar a tu equipo		
 Reuniones con el equipo		
 Protocolo salida de un empleado		
 Cerrar relación con proveedores externos		

# Temario conviértete en un Consultor Profesional

▼ Gestión de tu negocio de consultoría: Administración y finanzas  14 Lecciones

Contenido del Módulo

0% Completado 0/14 Pasos

- Plantilla: Seguimiento de Facturas, cobros y vencimientos
- Plantilla: Cómo hacer un buen cierre contable
- Plantilla: SOPs 101, de lo estratégico a lo táctico
- Plantilla: Tesorería, cómo entenderla y gestionarla
- Plantilla: Cómo hacer y entender un Balance
- Financiación de mi negocio: modelos y opciones
- Diccionario de finanzas: Mark Up, Gross Margin y más
- Gestión administrativa

- Gestión de impuestos
- Cómo gestionar los cobros
- Como mantener a flote tus finanzas
- El poder de reducir los gastos
- ¿Quién lo paga? ¿Tú o el cliente?
- Plan de monetización

# Temario conviértete en un Consultor Profesional

▼ Expansión de tu negocio 		12 Lecciones 
Contenido del Módulo	0% Completado	0/12 Pasos
 Gestión de tu negocio, presupuestos anuales y seguimiento del mismo		
 Estrategia + Checklist: Clientes como afiliados		
 Internacionalización: tips estratégicos claves		
 La importancia del branding		
 Organigrama: claves y estrategia		
 Evolución de tu servicio estrella		
 CASO REAL - Cómo venderle a otro consultor tus servicios		
 Evolución de un consultor		
 Colaboraciones y embajadores		
 Networking: eventos y redes sociales		
 Publicidad para consultores		
 Lanzamientos de nuevos servicios		

# Temario conviértete en un Consultor Profesional

▼ Data, Análisis & Market Research  7 Lecciones

Contenido del Módulo 0% Completado 0/7 Pasos

-  Mide tus resultados en LinkedIn
-  Google Analytics 101
-  Google Data Studio
-  OKR - Mide lo que importa
-  Investigación de marketing
-  Encuestas para investigación
-  Cómo hacer un buen benchmark

# Temario conviértete en un Consultor Profesional

## ▼ Productividad para consultorias

13 Lecciones

### Contenido del Módulo

0% Completado 0/13 Pasos

- ¿Qué es la procrastinación y cómo puede convertirse en tu peor enemigo?
- Cómo determinar prioridades
- Cómo combatir el multi-tasking
- Implementación de hábitos
- Cómo planificar tareas con herramientas externas
- Cómo calcular el tiempo de tus tareas
- De 1 a 2. De un trabajo a dos resultados
- Formatos de listas to-do

-  Uso del correo electrónico
-  Creación de plantillas
-  La semana perfecta para tu negocio de consultoría
-  Cómo lidiar con clientes tóxicos
-  Balance personal y profesional

# Temario conviértete en un Consultor Profesional

▼ Entrenamientos accionables y estratégicos para consultores 🔒

25 Lecciones

## Contenido del Módulo

0% Completado 0/25 Pasos

- Cómo planificar y emitir webinars/talleres online
- Lectura con propósito
- Habilidades Digitales
- Cómo crear tus propios gifs para usar en Instagram
- Cómo planificar tus guiones y narrativas para vídeos y podcast
- Cómo crear un eBook gratuito
- Cómo solucionar problemas
- Edición de vídeo básica y efectiva para consultores
- Cómo funciona la publicidad online y cómo hacer una campaña para captar leads con Facebook e Instagram Ads
- Diseño gráfico 101 para consultores

- Liderazgo
- Cómo expresarte con discursos y textos escritos
- Cómo lanzar un podcast
- Plan de formación continua
- Cuándo contratar un mentor y un coach
- Cómo funciona la automatización de marketing e introducción a ActiveCampaign
- Cómo ejercitar la mente
- Copywriting para consultores
- Cómo delegar
- Lo que un consultor debe saber de redes sociales

< 1 DE 2 >

# Temario conviértete en un Consultor Profesional

▼ Entrenamientos accionables y estratégicos para consultores 🔒 25 Lecciones

Contenido del Módulo 0% Completado 0/25 Pasos

- ☰ Marketing de contenidos & Inbound Marketing
- ☰ Email Marketing para consultores
- ☰ Financiar el conocimiento
- ☰ Diseño de presentaciones en Keynote
- ☰ Video 101 para consultores con Screenflow

< 2 DE 2 >

# Temario convirtiérete en un Consultor Profesional

▼ Comunica y moviliza 

20 Lecciones 

Contenido del Módulo

0% Completado 0/20 Pasos

-  Bienvenida 
-  La comunicación 
-  Así funciona nuestro cerebro 
-  La triada: pensamiento, emociones y cuerpo 
-  El foco 
-  Dominar la comunicación 
-  El poder de la mente 
-  Sistemas Representacionales 
-  El poder del lenguaje 
-  Comunicación no verbal 
-  Rapport 

-  Conectar 
-  Tu estilo y tu conferencia 
-  Preparando tu conferencia I 
-  Preparando tu conferencia II 
-  Hacks de persuasión 
-  La voz 
-  Antes de salir del escenario 
-  Meditación. Miedo hablar en público 
-  En el escenario 