



4 preguntas para freelancers, consultores y profesionales que venden sus servicios a HR

POR ALEJANDRO DELOBELLE
Capacitación Ejecutiva para Latinoamérica

Fundador de la Membresía NEO | Networking + Exploration + Opportunities
[estamos diseñando una nueva manera de liderar]





Enorme gusto saludarte!

Soy Alejandro Delobelle, consultor, coach, facilitador y dueño de mi propia consultora (mi 'multinacional de uno'!)

Al igual que el año pasado, estoy por abrir las puertas de la **MEMBRESÍA NEO**, con más ganas que nunca.

Por un lado, porque sé que hay mucha gente que lo necesita, ya que escucho con más frecuencia de lo que me gustaría, que la 'cosa' este año está difícil, que los clientes 'no llaman' y que 'habrá que esperar' un poco a ver qué pasa...

NO son esas las preguntas que debes hacerte. Sino estas cuatro, te las presento:





1

¿Qué estás haciendo para soportar la incertidumbre, cuando los **resultados no llegan?**

2

¿Qué estás haciendo para promover estratégicamente la **reputación digital** que te antecede?

3

¿Cómo estás influenciando el **sistema interno de creencias** de tus compradores?

4

¿Qué estructura sigues para que el **diseño de tu propuesta** ‘gane’ antes de ser leída?

Q1

¿Qué estás haciendo para soportar la incertidumbre, cuando los resultados no llegan?

Valerte de un puñado de certezas es la clave.
Es una cuestión de Psicología Estratégica

Aquí afuera, cuando eres **freelancer**, debes saber que la magnitud de tus resultados será proporcional a la fortaleza que tenga tu **mente**.

Por eso buscaremos que te amigues con la **ansiedad**, al punto que no interfiera con tu **foco**.

De hecho, tu **motivo** deber ser tan fuerte que cuando las cosas se pongan difíciles, siempre haya un recurso que te re enfoque nuevamente hacia un **objetivo**.

Por eso entrenaremos tu psicología, en forma estratégica, para que tus respuestas sean conscientes, no automáticas, de manera que fortalezca tu **espacio de grandeza personal**.



Q2

¿Qué estás haciendo para promover estratégicamente la reputación digital que te antecede ?

Dominar la secuencia y la frecuencia es la clave.
Es una cuestión de Marketing Intencional

Aquí sabemos que la web es un océano de conocimiento e inspiración.

Pero también que su volumen y complejidad está creciendo **exponencialmente**.

Tu desafío como freelancer es comprender cómo hablarle a tu segmento target, cómo simplificarle su camino y cómo hacer para que te consideren alguien **experto** en tu campo.

No es una cuestión de ego.
Si no de **impacto**.
En sus **resultados**.

Y en los tuyos.



¿Cómo estás influenciando el sistema interno de creencias de tus compradores?

Ayudar a comprar, en vez de vender, es la clave.
Es una cuestión de Influencia Inteligente

La **psicología** y el **mundo digital** constituyen la plataforma para que sigas en el juego, no para que lo ganes.

Tu trabajo ahora es influenciar positivamente a tu comprador, para que puedas ser **percibido** como **autoridad** en lo tuyo, alguien de alto valor para **su** negocio.

Y cuando eso sucede, no hace falta vender nada, solo **ayudas a comprar**... con tu voz.

Pero para eso necesitas estar actualizado, un paso adelante, simplificando la complejidad, como lo hace un **experto**.





¿Qué estructura sigues para que el diseño de tu propuesta ‘gane’ antes de ser leída?

Contar con una plantilla simple pero de excelencia, es la clave
Es una cuestión de Tecnología de Diseño

Y si piensas que a esta altura el negocio ‘ya está cerrado’..., bueno, no podemos cantar victoria aún.

Porque otros **competidores** están queriendo demostrar que también saben cómo agregar **valor**.

Y es tu propuesta única de valor, plasmada en una presentación visualmente clara, conceptualmente simple y económicamente viable lo que cierra el círculo.

Y no te confundas allí: tu defines el valor de tu propuesta, pero es el **CLIENTE** es quien la **valida**.

Y cuando eso sucede, ya puedes pensar el proceso como la sumatoria de **hábitos de efectividad**, lo que te permitirá seguir creciendo, ganar dinero, impactar en el cliente y acercarte a tu **sueño**.

Esto es solo el comienzo.

Ahora solo es cuestión de decidir si quieres continuar tu 'hobby' emprendedor (hasta donde pueda llegar) o si quieres utilizar el **mindset** y **herramientas** que me permitieron – y permiten – disfrutar de esta profesión.

Solo te mostraré un camino. Casi un atajo.

Luego tu marcarás el perímetro de tu efectividad, con tu propio set de valores, impronta, trabajo duro y efectividad.

Súmate a nuestra comunidad NEO.
Espero conocerte y verte pronto en nuestra Membresía.

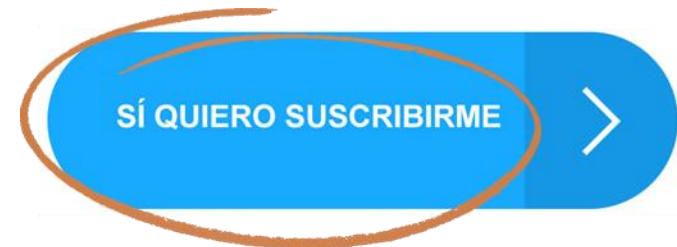
Abrazo,

Alejandro Delobelle



<https://liderazgoventas.lpages.co/premium-or-gold/>

11:59 HS, ARGENTINA



Algunos Testimonios de MIEMBROS NEO...

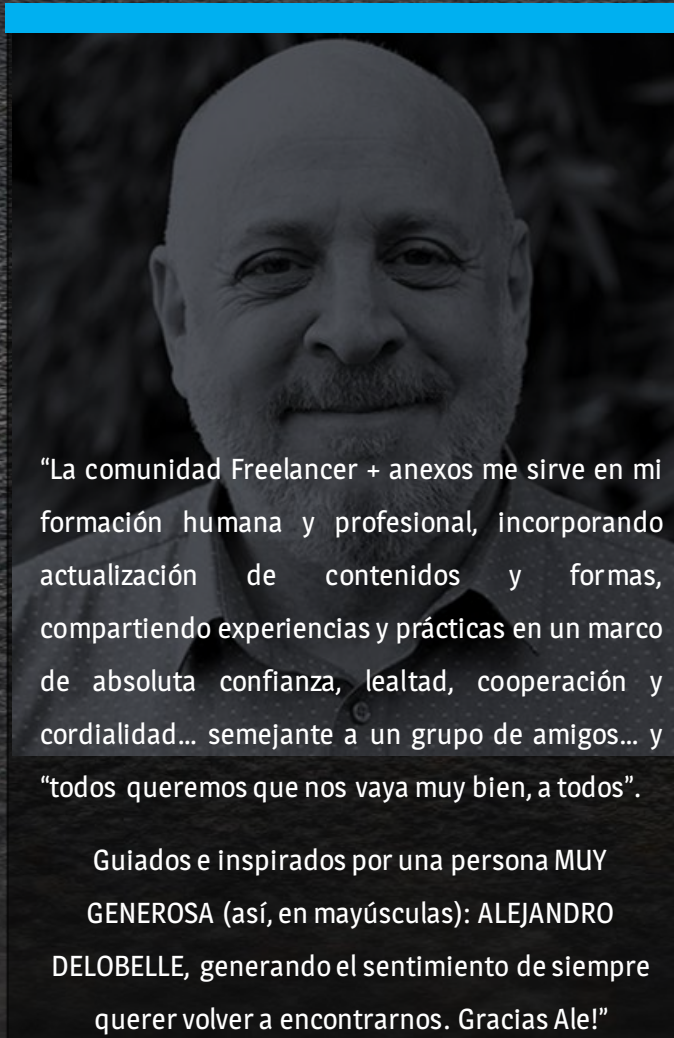
Alejandra Martín

<http://potentiaconsultora.com.ar/>



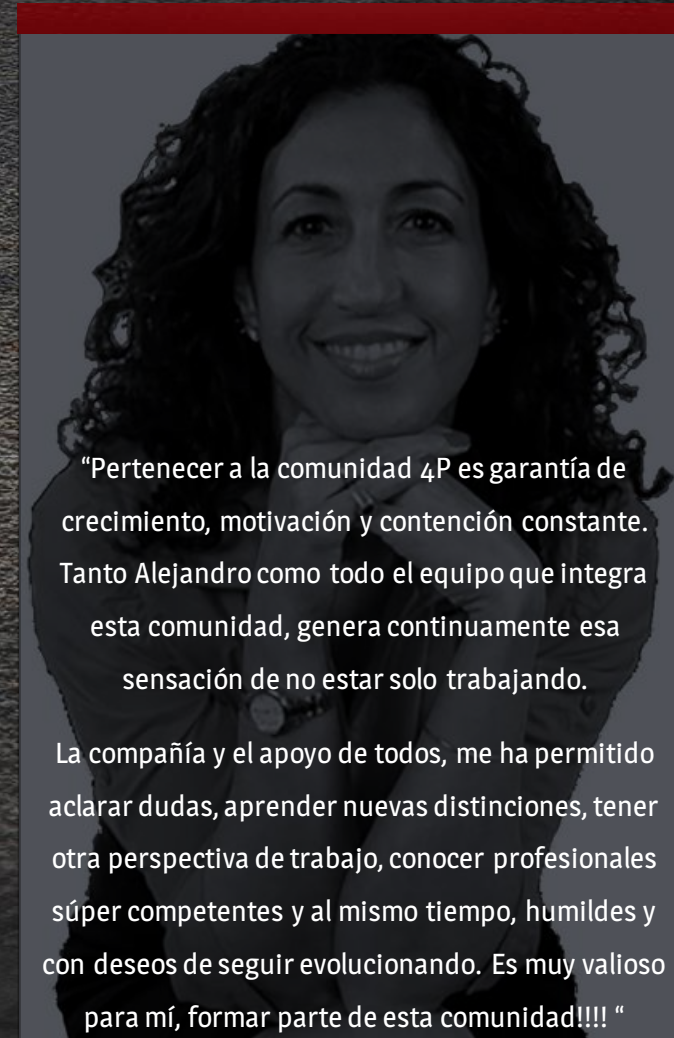
Fabián Glasman

<https://actitudmas.com/>



María Noel Lucano

<http://www.marianoellucano.com/>



www.aledelobelle.com



Alejandro Delobelle

Director General en The Zensitive Group | Capacitación Ejecutiva La...



Alejandro Delobelle • Tú **Autor**



22.444 seguidores

204 artículos



Alejandro DELOBELLE



email: thezensitivegroup@gmail.com leadinghr@aledelobelle.com

Celular: 54911 5595 3121 Celular (Argentina): 15 5595 3121

Skype: alejandro.gaston.delobelle

Twitter: @aledelo

Site: www.aledelobelle.com

www.alejandrodlobelle.com

WWW.ALEDELOBELLE.COM





4 preguntas para freelancers,
consultores y profesionales
que venden sus servicios a HR