

Cómo Crear y Escalar Empresas de Servicios Profesionales

Dirigido a:

- consultores
- coaches
- mentores
- psicólogos
- terapeutas
- profesionales independientes

Duración:

2 días — 6 horas por día

Total: 12 horas



Ing. Alejandro Fabricio Motta
- CEO Holding Mentors LLC
- Presidente Red Global de Mentores

Enseñar cómo transformar conocimientos y experiencia profesional en empresas de servicios sostenibles y escalables.

Basado en la experiencia de haber creado una decena de empresas y acompañado a numerosos emprendedores.

Día 1

El negocio de los servicios profesionales

Módulo 1 — Qué es realmente una empresa de servicios

- diferencia entre profesión y empresa
- errores comunes de los profesionales independientes

Módulo 2 — Definir una propuesta de valor

- cómo identificar el problema que resuelves
- nichos de mercado
- posicionamiento profesional

Módulo 3 — Modelos de negocio para profesionales

- servicios individuales
- programas
- mentoría
- consultoría

Día 2

Escalar servicios profesionales

Módulo 4 — Cómo estructurar ofertas profesionales

- servicios premium
- programas grupales
- mentoría estratégica

Módulo 5 — Cómo fijar precios profesionales

- valor percibido
- posicionamiento
- estructura de ingresos

Módulo 6 — Construir una marca profesional

- autoridad profesional
- reputación
- visibilidad