



**Come mantenersi (e bene) lavorando come  
coach o counselor**

# In cosa consiste

*Ma davvero non è possibile vivere facendo solo il coach o il counselor?*

➔ Il mio percorso dimostra che **si può**, se si rispettano in modo maniacale alcune regole

Ti mostrerò come



individuare la tua **nicchia di mercato**,

usare al meglio **le leve di marketing sul web**

**uscire dai blocchi mentali** che interferiscono con la tua attività

promuoverti **senza spendere in pubblicità**

Non sono teorie o contenuti americani o pseudo motivanti ma **il risultato di anni di corsi e di pratica** che mi hanno portato a un **percorso collaudato** che ho, per primo, **applicato su di me**

## Definisci il tuo prodotto e la nicchia alla quale vuoi venderlo

Cosa **NON** sei

### Una commodity

**Non** puoi essere il professionista per ogni persona e ogni problema.



Non puoi **vendere** a tutti e non puoi **piacere** a tutti.

Cosa **SEI**

### Una startup!

1

Lavoreremo insieme per creare un'offerta unica - la **unique value proposition** - **forte, credibile e ben strutturata.**

2

Poi la **validerai** sul mercato: vedrai se tutti i ragionamenti teorici reggono alla prova della realtà.

3

Solo a questo punto inizierai a **venderla.**

# La presentazione

1. Che cosa offri ?

2. Che cosa farai per il tuo cliente ?

7. Perché dovrebbe farlo adesso ?



3. Come funziona?  
(strategia non strumenti)

6. Come può compararlo?

4. Perché è diverso dagli altri prodotti ?

5. Quali sono i risultati che il tuo cliente otterrà ?

# Strategia

È semplice.



# Comunicazione

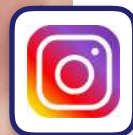
Usare al meglio gli strumenti organici del web.



Con me metterai a punto o implementerai:



Il tuo profilo **Facebook**  
(e un gruppo, se necessario)



Il tuo profilo **Instagram**



Il tuo profilo **LinkedIn**



Il tuo canale **youtube**

E, soprattutto **le strategie per far crescere i tuoi** contatti e le tue connessioni con persone appartenenti alla tua nicchia e che possano diventare **tui clienti.**

# I tuoi contenuti

Il marketing non è attrazione ma è **preparare i clienti a comprarti**, con un **viaggio nei tuoi contenuti**.



**NON è sufficiente** scrivere o postare video di argomenti interessanti e inerenti gli argomenti che tratti



Nei tuoi post e video:

- devono trasparire in modo chiaro i **contenuti** del corso, la tua **personalità** e le tue **capacità**
- **Non** devi porre domande ma **offrire soluzioni**
- **Sii generoso regala contenuti utili**, solo così potrai attrarre clienti.
- Usa questi contenuti anche per **rispondere** preventivamente ai dubbi dei clienti



# La Call

Il successo non si gioca in un incontro, ma in tutto quello che hai fatto prima di arrivarci

**Deve essere rigorosamente on-line**, anche se farai un percorso in presenza e deve durare al massimo 30 minuti.

**La preparazione è fondamentale. Devi filtrare.**

Con varie tecniche che imparerai farai in modo che arrivino alla call solo potenziali clienti e non perditempo o cacciatori di contenuti gratuiti

**Attenzione a gestire sempre tu la telefonata**, non farti portare in giro dal cliente, **non forzare mai** e se vedi che non è convinto non insistere, magari fissane un'altra dopo qualche giorno.



**Se hai filtrato bene diventerà tuo cliente dopo qualche tempo.**



# La promozione

È un insieme di azioni di marketing (campagna) che incentiva le persone ad agire in un ambito temporale

Se il potenziale cliente ti sta seguendo, vuol dire che segue anche altri 5 concorrenti e se sceglie te devi aver fatto qualcosa per **meritartelo**.

## 3 fondamenti di una promozione



Lavoreremo insieme per andare sul mercato con determinazione e ottenere i risultati che ci siamo prefissati.

### RICORDA

Anche se sei alle prime armi:

- **Non vendere a basso prezzo** (poi non riuscirai più a risalire)
- **Non fare percorsi gratis**. Sono difficili da fare ( il cliente se non paga non si impegna ) e ti creeranno solo frustrazione.

# Prezzi base e servizi accessori

Percorso di commercializzazione per coach e counselor

**1200 EURO**

IVA esclusa

6 incontri di circa un'ora e mezza da svolgersi nel tempo di due mesi

Materiale esclusivo

Disponibilità nel periodo a mail e messaggi tra un incontro e l'altro

## Possibilità di

Ulteriori sessioni di follow up

Creazione di un sito web personale

Affiancamento per l'attività social e web e per le attività commerciali

# Chi sono

**Sedici anni di lavoro in azienda** fino a posizioni dirigenziali, lavorando in ogni tipo di realtà (multinazionali, private italiane, padronali, a partecipazione statale).

**Altrettanti come consulente** e, a volte, come imprenditore, sempre alla ricerca di nuove opportunità di business e di nuovi incontri, sia italiani che internazionali.

**Esperienza di percorsi fatti come cliente presso le più importanti società di outplacement** (Corium, Fairplace, Right Management)

Una preparazione e una predisposizione alla relazione d'aiuto sia attraverso corsi che in modo esperienziale:

**Microcounseling**

**Practitioner e Master Practitioner in PNL**

**Certificazione come Coach professionista** e iscritto a **Emcc** (European Mentoring Coaching Council) e **AICP** (Associazione Italiana Coach Professionisti)



**Giuseppe Cuneo**

cell 348711990

[g.cuneo@gmail.com](mailto:g.cuneo@gmail.com)

[www.giusepppecuneo.it](http://www.giusepppecuneo.it)

<https://www.linkedin.com/in/giusepppecuneo/>