

Manual del Closer de Hipnosis dividido en 4 partes:

1. FILOSOFÍA Y ENFOQUE DE LA VENTA

Antes del guion, hay que entender **la energía desde la que se vende este programa**. Esto es lo que diferencia un closer promedio de un closer que conecta y convierte como tú.

Tu modelo no es “convencer”, es acompañar una decisión.

El cliente no compra “una formación”, compra un nuevo sentido de dirección en su vida.

👉 El enfoque:

“No estoy aquí para presionarte ni para venderte nada que no tenga sentido para ti.

Estoy aquí para ayudarte a tener claridad y, si esto encaja contigo, acompañarte a dar el paso con confianza.”

Tu tono debe transmitir tres cosas:

1. **Presencia** (escucha y seguridad).
2. **Cuidado** (empatía real, calidez, humor humano).
3. **Liderazgo suave** (marca el camino sin imponerlo).

Esa es tu fuerza, Raúl, y lo que este manual preserva.

2. ESTRUCTURA COMPLETA DE LA LLAMADA (GUIÓN GENERAL)

BLOQUE 1 – APERTURA Y RAPPORT (3–5 minutos)

Objetivo: generar conexión y seguridad.

El lead debe sentir que está hablando con alguien humano, no con un vendedor.

Ejemplos de inicio efectivos (basados en tus llamadas):

- “Hola [nombre], ¿cómo estás? Te escucho bien, ¿sí?”
- “Tranquila, no hay examen, la idea es charlar un poco, conocerte y ver si esto te encaja.”
- “Esta llamada no es de presión, es solo para que tú veas claro si esto tiene sentido para ti.”

Tips:

- Menciona algo ligero y personal (ciudad, clima, hijos, trabajo).
- Si ves que la persona está tensa, usa humor cotidiano: “No te preocupes, hoy no hipnotizamos todavía.”
- Si la cámara está apagada: “¿No te veo, te da miedo la hipnosis o solo es tema técnico?” (rompe el hielo).

✓ **Resultado buscado:** sonrisa, risa o relajación → rapport hecho.

BLOQUE 2 – CONTEXTO Y MOTIVACIÓN INICIAL (2–3 minutos)

Objetivo: entender de dónde viene y qué vio.

Preguntas guía:

- “¿Qué fue lo que te hizo apuntarte / solicitar la llamada?”
- “¿Has visto alguno de los talleres de Jesús o el vídeo que enviamos?”
- “¿Conocías algo de hipnosis antes de esto o es algo completamente nuevo para ti?”

Aquí categorizamos el tipo de lead:


- **Caliente:** ya vio talleres, descargó CREA, o conoce a Jesús → ir al descubrimiento rápido.
 - **Frío / curioso:** poco contacto → reforzar autoridad, explicar más después.
-

BLOQUE 3 – DESCUBRIMIENTO PROFUNDO (15–20 minutos)

Este es tu terreno.

El objetivo no es “interrogar”, sino **hacer que el cliente se escuche a sí mismo**.

ESTRUCTURA INTERNA DEL DESCUBRIMIENTO:

1. **Situación actual**
 - “Cuéntame un poco de ti, ¿a qué te dedicas?”
 - “¿Cómo encaja todo esto de la mente o la hipnosis en tu vida actual?”
 - “¿Has trabajado ya con personas, o sería la primera vez?”
2. Aquí buscamos saber si viene del ámbito sanitario, terapéutico o de desarrollo personal.
3. **Frustración / Dolor actual**
 - “¿Qué es lo que sientes que te frena ahora mismo?”
 - “¿Qué te está cansando o no te llena de lo que haces?”
 - “¿Dónde notas que hay algo que ya no te vibra igual?”
4.  **Frases que tú usas bien:**
 - “Eso que dices es justo lo que le pasa a muchos: sentir que ayudas, pero sin profundidad.”
 - “Es como estar en una jaula de oro, ¿no? Cómodo, pero sin libertad.”

5. Autoconciencia / Creencias

- “¿Qué crees que te está impidiendo dar el paso?”
- “Si tuvieras que ponerle nombre a esa barrera, ¿cómo la llamarías?”
- “¿Qué miedo hay detrás de eso?”

6. Aquí suelen aparecer:

- Miedo al fracaso (“¿y si no lo hago bien?”).
- Perfeccionismo (“todo tiene que estar perfecto”).
- Miedo al éxito o al cambio (“¿y si me va bien y no lo merezco?”).
- Falta de tiempo / culpa (“siempre priorizo a los demás”).

7. Frase Raúl típica y útil:

“Eso que estás diciendo ya es hipnosis: una parte de ti quiere avanzar y otra te sabotea.

Lo bueno es que aquí se trabaja justo eso, no lo evitamos.”

8. Deseos / Visión

- “Si todo saliera bien, ¿cómo te gustaría estar viviendo dentro de un año?”
- “¿Qué estarías haciendo si ya tuvieras las herramientas?”
- “¿Qué te gustaría aportar al mundo o a la gente con esto?”

9. Anclar tres deseos clave (patrón que tú usas mucho):

- Tiempo / equilibrio personal.
- Libertad financiera / independencia.
- Ayudar a mucha gente.


10. Luego, tu reencuadre legendario:

“Las dos primeras (tiempo y dinero) vienen solas si haces bien la tercera: ayudar a mucha gente.”

BLOQUE 4 – TRANSICIÓN: CONECTAR EL DOLOR CON LA OPORTUNIDAD

Frases de transición que funcionan:

- “Vale, ya veo perfectamente dónde estás. ¿Quieres que te cuente cómo podríamos ayudarte desde aquí con eso?”
- “Por lo que me dices, encaja bastante con lo que hacemos en el programa. Te cuento brevemente cómo funciona y vemos si te resuena, ¿te parece?”

 El lead te da permiso para hablar → no siente venta, siente coherencia.

BLOQUE 5 – PITCH DEL PROGRAMA (8–10 minutos)

Objetivo: presentar el máster con estructura y personalización.

- ◆ Qué es

“Es una formación profesional y vivencial en hipnosis clínica.
No solo aprendes a hipnotizar: trabajas en ti, sanas tus bloqueos y aprendes a ayudar a otros de forma profesional.”

♦ **Cómo se aprende**

- Plataforma con 30 módulos en vídeo (teoría + práctica).
- Manual descargable con guiones.
- Protocolos listos para usar (tabaquismo, peso, fobias, ansiedad, regresiva, hipn parto, etc.).
- Audios, prácticas y ejercicios.
- Llamada de bienvenida 1:1 con Jesús para planificar el camino.
- Clases semanales de dudas + coaching grupal (lunes, martes o jueves).
- Acceso ilimitado y soporte directo por WhatsApp.

♦ **Comunidad**

- Comunidad privada de alumnos para practicar.
- Puedes recibir sesiones, pedir ayuda o practicar con otros.
- Espacio muy cálido: muchos alumnos acaban siendo amigos o partners.

♦ **Enfoque profesional**

- Enseñamos a posicionarte, captar clientes, crear tu perfil profesional y empaquetar tus servicios.
- Herramientas para trabajar online y presencial.

♦ **Personalización según perfil**

- **Médico / sanitario:** hipnosis basada en evidencia + mejora de resultados clínicos.
- **Coach / terapeuta:** estructura, método, profundidad y autoridad profesional.
- **Nutricionista / cocina / bienestar:** control de peso, hambre emocional, banda gástrica.
- **Buscador personal:** autohipnosis, merecimiento, ansiedad, equilibrio emocional.

Frases potentes del pitch (manténlas):

- “Esto no es un curso más, es un espacio para bajar a tierra lo que ya sabes que está en ti.”
- “No es teoría: es implementación, práctica y transformación.”
- “La diferencia de este programa es que trabajas a la vez en ti y en tu método.”

BLOQUE 6 – INVERSIÓN Y CIERRE

Secuencia natural:

1. Resumir valor

“Entonces, con todo lo que hemos visto, tendrías el máster completo, todos los

protocolos, acceso ilimitado, clases en vivo cada semana, comunidad, soporte directo con Jesús, y la parte de mentalidad incluida.”

2. Precio

“La inversión total es de **1.824 €**, y puedes hacerlo:

- En pago único, o
- Financiado hasta **12 meses con Secura** (unos **170 €/mes**).

3. Y si Secura no lo aprueba, tenemos un plan interno en 5 cuotas de 397 €.”

4. Anclar con su visión

- “¿Cómo se siente escucharlo, más allá del dinero? ¿Te encaja con lo que estabas buscando?”
- “Si todo lo que me has contado lo pudieras trabajar y transformar con esto, ¿valdría la pena?”

5. Cerrar suave

- “Si lo ves claro, te mando el enlace de matrícula y mañana, cuando lo tengas hecho, me mandas el pantallazo para darte acceso.”
- “No te voy a presionar, solo quiero que tomes una decisión consciente, sea sí o sea no. Pero no te quedes en la duda, ¿vale?”

6. Refuerzo emocional

- “Esto no es un salto al vacío, es un paso hacia ti.”
- “Lo peor que puede pasar es que aprendas. Lo mejor, que te transformes y empieces a vivir de esto.”

3. OBJECIONES COMUNES Y CÓMO RESOLVERLAS

(Resumidas, pero todas basadas en casos reales tuyos)

Objeción	Clave psicológica	Estrategia de respuesta
“No tengo tiempo”	Miedo a priorizarse	“No es tiempo, es constancia. Aquí con 15–20 min al día y acompañamiento lo consigues. Y trabajas justo esa falta de priorización, así que empezar es parte de la solución.”
“No puedo ahora económicamente”	Miedo + baja prioridad	“Por eso tenemos financiación, para que no tengas que frenar el cambio por dinero. Si esperas al momento perfecto, no llega. Empieza pequeño, pero empieza.”
“Ya hice muchos cursos”	Frustración pasada	“Esto no es más teoría. Aquí implementas desde el día uno, con práctica, acompañamiento y corrección real.”

“La hipnosis me da respeto”	Desconfianza / desconocimiento	“Perfecto, eso significa que lo tomas en serio. Aquí trabajamos hipnosis clínica, basada en ciencia, no espectáculo.”
“No sé si lo sabré hacer / no me lo merezco”	Baja autoestima	“Eso es justo lo que se trabaja. No tienes que llegar preparado, llegas y te preparas. Esto es terapia también para ti.”
“No quiero dedicarme a esto profesionalmente”	Quiere trabajo personal	“Genial. Muchos empiezan por ellos mismos. Solo eso ya cambia tu vida. Y si luego te animas a usarlo con otros, ya lo tendrás.”
“La gente no paga por esto / no hay demanda”	Inseguridad de mercado	“Cada día más gente busca soluciones reales sin medicación. Solo con dejar de fumar y peso, hay más demanda de la que podemos cubrir.”

4. CHECKLISTS Y RECURSOS PRÁCTICOS

Antes de cada llamada

- Revisa el nombre y el motivo por el que pidió información.
- Ten abierta la ficha de seguimiento / CRM.
- Ten el enlace de Secura listo.
- Prepara ejemplos concretos del programa.
- Conecta emocionalmente antes de vender.

Durante la llamada

1. **Rompe hielo y establece confianza.**
2. **Descubre las 3 capas:** situación – dolor – deseo.
3. **Valida sus emociones.** (“Tiene sentido lo que dices...”)
4. **Conecta el dolor con la oportunidad.**
5. **Expón el programa de forma personalizada.**
6. **Habla del valor antes del precio.**
7. **Cierra con acción y seguimiento claro.**

Después de la llamada

- Manda resumen por WhatsApp + enlace.
- Marca seguimiento exacto (día y hora).
- Anota objeción clave y emoción dominante.
- Si no cierra, deja puerta emocional abierta:
“Te escribo el [día] solo para ver cómo sigues y si sientes que es tu momento.”

5. TONO Y ENERGÍA IDEAL PARA EL CLOSER

Inspirado en ti, Raúl:

Elemento	Cómo transmitirlo
Calidez	Voz tranquila, pausada, escucha real. Usa humor natural.
Autoridad	Habla desde experiencia, no desde venta. “Esto lo he visto en muchos casos...”
Dirección	No dejes al lead flotando. Siempre dale un siguiente paso concreto.
Fe en la persona	Hazle sentir capaz. “Por lo que me cuentas, tú tienes perfil para esto, lo veo claro.”
Ligereza	Si hay tensión, relaja con ironía o humor humano. “Tranquila, no vamos a hipnotizarte por Zoom.”

CONCLUSIÓN: EL CÓDIGO RAÚL

El closer que entre a tu equipo debe entender esto:

“No vendemos hipnosis. Vendemos claridad, propósito y confianza.
La hipnosis es el puente; el producto real es la transformación de identidad.”

1 FRASES IMPORTANTÍSIMAS DEL PROYECTO (20–30)

Son frases que **generan conexión, autoridad, calma o dirección**, y que estructuran el tono de venta transformacional que tú usas.

♦ **Conexión / confianza**

1. “No te preocupes, no vengo a venderte nada, vengo a ayudarte a decidir si esto encaja contigo.”
2. “Esta llamada no es para convencerte, es para entenderte.”
3. “Tranquila, hoy no hipnotizamos todavía 😊.”
4. “Esto no va de fórmulas mágicas, va de conocerte mejor.”
5. “Lo importante es que salgas de la llamada con claridad, sea sí o sea no.”

6. “Cuéntame, ¿qué te trajo hasta aquí realmente?”
7. “Lo que me cuentas le pasa a muchísima gente; no estás sola en eso.”
8. “Ya solo el hecho de estar teniendo esta conversación te diferencia del 90 % de la gente.”

◆ **Profundidad / insight**

9. “Eso que dices es justo lo que te está bloqueando, y es lo que aquí trabajamos.”
10. “Fíjate que tu cabeza sabe lo que quiere, pero tu inconsciente te tira para atrás.”
11. “Eso ya es hipnosis: una parte de ti quiere avanzar y otra te frena.”
12. “Si no cambias nada y sigues igual un par de años, ¿cómo te ves?”
13. “El cambio no empieza cuando te matriculas, empieza cuando decides que ya no quieres seguir igual.”
14. “La mente busca excusas muy inteligentes para no salir de la zona cómoda.”

◆ **Inspiración / visión**

15. “La hipnosis no te cambia: te permite ser quien ya eras, sin tanto ruido.”
16. “No se trata de aprender hipnosis, sino de desprogramar tus límites.”
17. “Lo peor que puede pasar es que aprendas. Lo mejor, que te transformes.”
18. “Esto no es un curso más; es una puerta a tu siguiente versión.”
19. “El propósito de todo esto no es solo trabajar en ti, sino ayudar a otros a hacer lo mismo.”
20. “Si ayudas a mucha gente, el dinero y el tiempo vienen solos.”
21. “No hay salto al vacío: hay un paso hacia ti.”
22. “No se trata de hacerlo perfecto, sino de hacerlo real.”
23. “Empiezas el día que dejas de pensarlo y lo haces.”
24. “La vida siempre premia a quien se mueve.”
25. “A veces el miedo es solo la prueba de que vas en la dirección correcta.”

◆ **Cierre y dirección**

26. “Si lo ves claro, te mando el enlace y empezamos a moverlo hoy mismo.”
27. “No quiero que tomes la decisión perfecta, quiero que tomes la decisión consciente.”
28. “Lo hablamos hoy, y si mañana lo ves igual, lo cerramos sin presión.”
29. “Yo no te vendo, te acompaño a hacer realidad eso que ya sientes dentro.”
30. “Esto va de ti, no de mí ni del programa. ¿Te parece si le damos forma juntos?”

2 OBJECIONES FRECUENTES (15–20)

con el enfoque emocional que has usado tú (no respuestas robóticas, sino reencuadres reales)

Nº	Objeción	En realidad significa	Enfoque de respuesta
----	----------	-----------------------	----------------------

1	“No tengo tiempo.”	No me priorizo.	“El programa es de 15-20 min al día. El problema no es el tiempo, es la constancia. Y justo eso lo trabajamos.”
2	“No puedo permitírmelo.”	Miedo o culpa de invertir en mí.	“Por eso existe la financiación: para no postergar tu cambio por dinero. El dinero se recupera, el tiempo no.”
3	“Quiero pensarlo.”	Necesita validarse emocionalmente.	“Perfecto. Piénsalo desde la versión de ti que quiere avanzar, no desde la que tiene miedo.”
4	“Ya he hecho muchos cursos.”	Frustración y falta de confianza.	“Lo entiendo. Aquí no acumulas teoría, aquí practicas desde el día uno y tienes seguimiento real.”
5	“Tengo miedo de no ser capaz.”	Inseguridad.	“Eso es exactamente lo que se trabaja con la hipnosis. No necesitas venir preparada, aquí te preparas.”
6	“La hipnosis me da respeto.”	Desconocimiento.	“Eso es buena señal. Aquí trabajamos hipnosis clínica, con base científica y ética, no show.”
7	“No sé si esto es para mí.”	Confusión o falta de claridad.	“Por eso estamos hablando, para que tú misma lo veas claro, sin forzarlo.”
8	“Ahora no es el momento.”	Miedo al cambio.	“El momento perfecto no existe. Si lo dejas para luego, luego será igual o más difícil.”
9	“Tengo muchas responsabilidades.”	Culpa o autosacrificio.	“Y por eso necesitas esto: para equilibrar cuidar a los demás sin olvidarte de ti.”
10	“Mi pareja/familia no lo entiende.”	Miedo a desentonar.	“No tienen que entenderlo ahora, lo harán cuando vean cómo cambias.”
11	“No quiero dedicarme a esto profesionalmente.”	Quiere cambio personal.	“Perfecto. Empiezas por ti, y si luego lo sientes, puedes ayudar a otros.”
12	“Ya tengo un trabajo estable.”	Apego a la zona cómoda.	“Eso está genial, pero una jaula de oro sigue siendo una jaula. Aquí puedes abrir una puerta sin romper nada.”

1 3	“Tengo miedo de gastar y no aprovecharlo.”	Experiencias pasadas fallidas.	“Aquí te acompañamos paso a paso. No te soltamos el material y ya está.”
1 4	“No creo tener talento para esto.”	Autoestima baja.	“El talento se entrena. Aquí todos empezaron sin saber, y ahora están ayudando a gente real.”
1 5	“¿Y si no lo hago bien?”	Perfeccionismo.	“Lo importante no es hacerlo perfecto, es hacerlo real. Lo demás se aprende.”
1 6	“No creo en estas cosas.”	Desconfianza.	“Genial. Aquí no se trata de creer, sino de entender cómo funciona tu mente con evidencia.”
1 7	“La gente no paga por esto.”	Miedo a no rentabilizarlo.	“Cada semana hay gente pagando 400 € por Ozempic o 300 € por dejar de fumar. Hay más demanda de la que crees.”
1 8	“Quiero hacerlo más adelante.”	Postergación.	“Cuando digas ‘más adelante’, pregúntate: ¿cuántas veces me he dicho eso ya?”
1 9	“No me siento lista.”	Miedo disfrazado.	“Nadie empieza listo. Empezar es lo que te hace estarlo.”
2 0	“No tengo apoyo.”	Falta de validación externa.	“Por eso tienes esta comunidad: aquí no vas sola.”

3 PREGUNTAS PODEROSAS (20–30)

Las que **abren consciencia, profundizan, o provocan movimiento interno** (las más tuyas).

◆ De conexión y apertura

1. “¿Qué te trajo hasta aquí hoy?”
2. “¿Qué te llamó la atención de la hipnosis?”
3. “¿Dónde estás ahora mismo en tu vida o en tu trabajo?”
4. “¿Qué te gustaría cambiar o mejorar en ti?”
5. “¿Has probado ya alguna herramienta de desarrollo personal?”
6. “¿Qué te ha funcionado y qué no hasta ahora?”
7. “¿Por qué crees que este tema te está resonando ahora y no antes?”

◆ De profundidad emocional

8. "¿Qué parte de ti crees que te está frenando?"
9. "¿Qué pasaría si no cambiaras nada en los próximos dos años?"
10. "¿Qué miedo hay detrás de ese 'no sé si puedo'?"
11. "¿Qué te da más miedo: fallar o no intentarlo?"
12. "¿Qué historia te cuentas a ti misma cuando no das el paso?"
13. "¿Qué creencia te impide creer que te mereces algo mejor?"
14. "¿De quién aprendiste esa forma de pensar?"
15. "¿Qué necesitarías escuchar ahora mismo para permitirte avanzar?"

◆ De visión y propósito

16. "Si todo saliera bien, ¿cómo te gustaría estar viviendo dentro de un año?"
17. "¿Cómo se vería un día ideal para ti?"
18. "¿A quién te gustaría ayudar cuando domines esto?"
19. "¿Qué impacto te gustaría dejar en los demás?"
20. "¿Qué te haría sentir que estás en tu propósito?"
21. "Si pudieras combinar tu talento actual con la hipnosis, ¿cómo lo harías?"
22. "¿Qué versión de ti se liberaría si dieras este paso?"

◆ De decisión / cierre

23. "¿Qué te está diciendo tu intuición ahora mismo?"
 24. "¿Qué necesitaría pasar para que dijeras sí?"
 25. "¿Qué es lo peor que podría pasar si lo haces?"
 26. "¿Y lo peor que podría pasar si no lo haces?"
 27. "¿Qué pasaría si te dieras permiso para empezar?"
 28. "¿En qué momento de tu vida te has sentido más viva? ¿Y qué tenía de distinto?"
 29. "¿Qué se sentiría más coherente para ti ahora: seguir igual o apostar por ti?"
 30. "¿Quieres que te enseñe cómo dar el paso y que mañana ya estés dentro?"
-