

Tu mentorización privada

Dos horas y media para ti, mirando lo tuyo. No es una clase ni una charla: nos sentamos con lo que tienes encima de la mesa y salimos de ahí con ello movido. Por eso lo preparamos antes: el tiempo de la sesión es para avanzar, no para ponerme al día.

En qué te puedo ayudar



A enfocar, aclarar y definir tu propuesta de valor

Qué ofreces, a quién te diriges y con qué palabras lo cuentas. Y sobre todo cómo se declina eso después: en productos, en servicios, en ideas, en una estrategia que puedas sostener.



A crear el material que no te está saliendo como esperas

El diseño de un taller, la estructura de una formación, la arquitectura de tu método. Lo trabajamos ahí, contigo delante, y sales con la pieza montada.



A mover lo que te está bloqueando para emprender

Las creencias que te sujetan y los miedos que aparecen justo cuando vas a dar el paso. Si lo que te para no es la técnica, trabajamos eso.

Condiciones

Sin letra pequeña: esto es lo que hay y esto es lo que te llevas.

TIEMPO

Sesiones de 2 h 30 min

En directo por Zoom, tú y yo.

INVERSIÓN

350 € + IVA por sesión

Puedes tomar tantas sesiones como creas necesario.

RECURSOS

Grabación y resumen

La sesión entera grabada y un resumen con los puntos principales.

Transferencia a **ELEVA CAMP, S.L.** · IBAN **ES44 0128 0690 9301 0008 3687**

Toda mentorización se prepara antes

Rellena la plantilla de las páginas siguientes y mándamela al menos 48 horas antes, por correo a hola@valeriaaragon.es o por WhatsApp, como prefieras. Escribe todo lo que necesites: los recuadros siguen admitiendo texto aunque parezca que se acaban. Con eso llego con tu caso ya trabajado y las dos horas y media son todas para ti.

TUS DATOS

NOMBRE Y APELLIDOS

EMAIL

TELÉFONO O WHATSAPP

FECHA DE LA SESIÓN

1 ¿Qué quieres tener resuelto cuando acaben las dos horas y media?

Ej.: «Salir con mi programa cerrado: módulos, precio y fecha de inicio.»

2 ¿En qué tres señales concretas vas a notar que la sesión te ha servido?

Ej.: «1) Tengo el precio decidido. 2) Sé qué digo en la primera llamada. 3) La fecha de lanzamiento está en mi calendario.»

1

2

3

3 ¿Qué has intentado ya que no te ha funcionado?

Ej.: «Bajé el precio y llegaron más consultas, pero no cerró ninguna.»

4 ¿Qué te está frenando ahora mismo?

Ej.: «Me da miedo que me digan que es caro y acabo regalando sesiones.»

5 ¿Usas alguna herramienta de inteligencia artificial? Marca las que uses.

☐ ChatGPT
 ☐ Claude
 ☐ Gemini
 ☐ Copilot
 ☐ Ninguna todavía
 ☐ Otra:

¿Para qué la usas? Ej.: «Para redactar los correos a familias y poco más.»

6 ¿Con qué trabajas el día a día? Marca lo que uses.

☐ Canva
 ☐ Google Drive
 ☐ Notion
 ☐ Zoom o Meet
 ☐ Excel o Sheets
 ☐ Instagram
 ☐ Web propia
 ☐ Otra:

7 ¿Hay algo que quieras que mire antes? Pega aquí los enlaces.

Ej.: mi web, el PDF del programa, el perfil de Instagram, un audio explicándolo.

8 Si solo pudieras llevarte respuesta a una pregunta, ¿cuál sería?

Ej.: «¿Sigo con formaciones a colegios o me centro en familias?»

9 ¿Qué has hecho ya conmigo? Apunta los cursos, formaciones o programas.

Ej.: «El Salto Profesional en 2025 y un taller suelto de comunicación este año.»

10 ¿Algo más que deba saber antes de sentarme contigo?

Ej.: «Tengo que dejarlo cerrado este mes porque en septiembre empiezo con grupos.»