



Nacer con PNL  
Vida Cambiando Vidas

# El Mejor Socio, Tú Mismo



Crea Negocios Exitosos

**COACHING PNL NEGOCIOS**

**Apaláncate**



De tu Mente



De tus palabras



De un Sistema



**El 90% del Éxito en tus Negocios Depende de tu Mente Inconsciente.**

**DESARROLLA PENSAMIENTOS ESTRATÉGICOS  
INCREMENTA Y DESARROLLA NUEVAS HABILIDADES  
REPROGRAMA TUS CREENCIAS  
DESARROLLA UN PLAN DE ACCIÓN PARA TUS METAS**

**DESCARGA AHORA**

**REPORTE**

**“CÓMO INICIAR NEGOCIOS CON PNL”**

**GRATIS AQUÍ**

[www.nacerconpnl.wordpress.com](http://www.nacerconpnl.wordpress.com)



Nacer con PNL  
Vida Cambiando Vidas

**SISTEMAS DE CAMBIOS PERMANENTES**

**Vida Cambiando Vidas**

**Ing. César Cerna**

**Coach Certificado con PNL**

**f nacerconpnl**

**941 947 698**



## “CÓMO INICIAR NEGOCIOS EXITOSOS CON PNL”

### “EL MEJOR SOCIO, TÚ MISMO”

#### **Objetivos:**

Aprenderás como establecer tus metas tomando consciencia del punto inicial, reconociendo los recursos necesarios para lograr y además tomar el camino correcto por el cual transitarás hasta lograr tus objetivos, todo el proceso se realizará con el uso de tu mente inconsciente.

#### **Dirigido:**

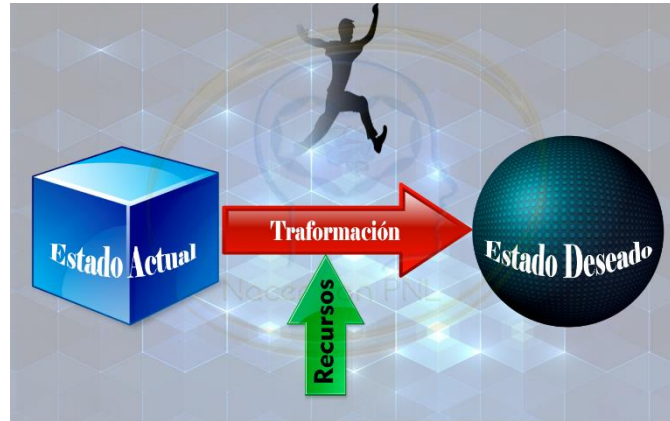
Dirigido a todas las personas que vienen soñando lograr o establecer un negocio en sus vidas, pero que por algún motivo no lo han conseguido hasta este momento por su propia cuenta, aquellas personas que desean emprender un largo viaje con el negocio de sus vidas brindando servicios o vendiendo productos.

#### **Marco de Referencia:**

La PNL es una herramienta muy poderosa para hacer cambios permanentes a corto plazo y está fundamentado en la mente INCONSCIENTE en donde se alberga todo el poder de una persona.

## COMENCEMOS EL VIAJE

Un proceso de cambio es un viaje desde un estado presente insatisfactorio hacia un estado deseado, su resultado. Utiliza varios recursos para ayudarlo a hacer el viaje.



Cuando deseas iniciar un negocio lo primero que tienes que tomar consciencia es tu estado actual, evaluar los recursos que tienes y qué transformación necesitas realizar para llegar al lugar correcto.

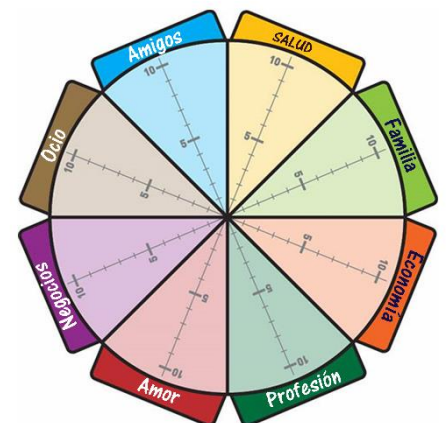
Muchas personas me dicen quiero cambiar mi vida, pero cuando les pregunto ¿qué exactamente deseas cambiar o mejorar?, no saben con precisión qué es lo que desean lograr o simplemente no saben por dónde empezar, por este motivo he visto por conveniente presentar una herramienta muy poderosa que nos permite hacer un auto-análisis de nuestra situación actual, una radiografía de nuestra vida en aquí y ahora de cómo nos encontramos.

## RUEDA DE LA VIDA

Desde mi punto de vista es una herramienta muy simple, pero a su vez terriblemente potente, ya que es muy gráfica y percibimos de inmediato nuestras áreas de mejora, cuando quizá antes no éramos conscientes en absoluto. Además, lo realmente efectivo de este ejercicio es que la realizas y evalúas tú mismo. Entonces, el resultado que ves, es simplemente lo que tú estás pensando respecto a tu vida.

Con esta herramienta descubrirás que parte de tu vida requiere de mojaras que involucren el inicio de tu negocio, el coach te ayudará en el proceso de transformación a identificar las áreas de oportunidad para mejorar.

## RUEDA DE LA VIDA



HAZ UNA RADIOGRAFÍA DE TU AQUÍ Y AHORA

## EL APALANCAMIENTO CREA PODER

Existen básicamente tres tipos de Apalancamientos

*“Dame un punto de apoyo y moveré el mundo” - Arquímedes*



### 1. Apalancarse de la Mente - NEURO

La herramienta de apalancamiento más poderosa es su MENTE, en virtud de que para nuestra mente es lo mismo pensar que hacer. La realidad para Ud. es simplemente lo que Ud. piensa que es real. El apalancamiento de su mente consiste en ver el futuro con los resultados que Ud. desea.

**Apalancarse de la mente** significa LIMPIAR el cerebro de los programas negativos implantados sobre los negocios, el dinero, la venta, el liderazgo, etc. durante nuestra existencia, estos programas están en la mente inconsciente ejecutándose, impidiendo nuestros logros sin que nos demos cuenta. Por ejemplo hay muchas personas sueñan iniciar negocios, a paso del tiempo terminan justificándose, que no tienen el dinero suficiente para concretar ese negocio, algunas otras personas culpan a los demás, a la sociedad que viven, al gobierno, a las circunstancias que suceden como si estás controlaran sus vidas, también conozco personas que siempre desean hacer el negocio de sus vidas, entusiasmadas comentan pronto darán el primer paso, sin embargo a paso del tiempo abandonan sus sueños, regresan a su antiguo trabajo o sino hacen otras actividades que aborrecen y así se pasan la vida, hay un buen grupo de personas que se pasan la vida postergando su metas, siempre esperan un momento adecuado para entrar en acción. Estos son algunas formas de que los programas mentales negativos sabotean los sueños de tu vida.

Para vencer estas barreras mentales y lograr nuestros propósitos, Coaching y PNL proponen una serie de técnicas aplicadas en un proceso de cambio inmediato desde tu mente inconsciente.

### 2. Apalancamiento de las Palabras: LINGÜÍSTICA

Nuestros pensamientos son palabras, se expresan en palabras.

### 3. Apalancamiento de Sistema - PROGRAMACIÓN

Un sistema es un puente hacia la libertad emocional y financiera.

## 1. APALANCAMIENTO DE LA MENTE

### ¿Qué Programas mentales se limpian?

#### 1.- HERIDAS DE LA INFANCIA

Básicamente son 5 tipos las heridas que nos sucedieron durante la infancia desde 0 hasta los 12 años que repercuten significativamente en nuestra vida, muchos de nosotros vivimos una vida muy dura, de escasez, tuvimos padres conformistas, castigadores, ocupados en sus propios asuntos, en fin diferentes tipos de padres para cada uno de nosotros. Esas actitudes, comportamientos y enseñanzas de nuestros progenitores las que fueron negativos se han convertido en limitaciones a nivel inconsciente, los que también se pueden catalogar como:

- 1.- Herida de Abandono
- 2.- Herida de Rechazo
- 3.- Herida de Traición
- 4.- Herida de Humillación
- 5.- Herida de Injusticia.

Por ejemplo si fuiste un niño abandonado emocionalmente es muy posible que vivas abandonando tus proyectos de vida, y si viviste una herida de traición fuertemente, te pasas la vida postergando tus proyectos esperando momentos propicios para realizarlos.

Mientras no llenas estos vacíos emocionales te pasarás la vida luchando duramente creyendo que para lograr tus metas tienes que sufrir para merecerlo.

La buena noticia es que mediante procesos de coaching con PNL se sanan estas heridas emocionales que se generaron en la infancia.

#### PROCEDIMIENTO

- **Abecedario Mágico:** Un ejercicio que nos permite desarrollar la plasticidad neuronal y de los hemisferios cerebrales ayudándonos a vincularnos al poder de nuestra mente Inconsciente.
- **Línea de la vida:** Es la técnica que nos permite ir al pasado mentalmente y modificar la experiencia inconscientemente “Para la mente es lo mismo pensar que hacer”, dando recursos positivos.
- **Otorgando el Perdón:** Es muy importante y necesario soltar esos programas de resentimiento hacia esa persona o personas que te lastimaron( No te das cuenta que tienes esos resentimientos)
- **Deuda Emocional:** Emocionalmente nos quedamos atrapados negativamente y con esta técnica de PNL soltamos las deudas que inconscientemente creemos que nos deben de pagar.
- **Carta al Niño Interior:** En esta parte haces un reencuentro contigo mismo y es la parte definitiva que nos permite sanar esas heridas de infancia.

De esta forma se limpia la mente de los programas negativos que traemos en nuestro interior.

## 2.- DEUDAS EMOCIONALES

Igualmente estos son programas mentales negativos que nos impiden energéticamente acceder a la prosperidad verdadera, y se clasifican en dos.

**2.1.- Deuda Emocional “Cuando alguien nos debe”:** Esto ocurre cuando alguien nos hace mucho daño a nivel emocional, imagínate que un jefe te despidió del trabajo que amas, el daño emocional que el jefe te generó es intenso, ese amigo que te defrauda con el dinero que le prestaste, cuando eras pequeño alguien se burló y te hizo sentir muy mal, las variables de deuda emocional que alguien nos debe es una lista interminable. Las consecuencias de no eliminar estas deudas emocionales es que nos quedamos en modo **“Estoy esperando a que venga y me pague lo que me debe”** y tu mente Inconsciente hace que postergues tus proyectos de vida en modo automático.

**2.1.- Deuda Emocional “Cuando debemos a otros”:** Al igual que nos hicieron daño en algún momento de nuestras vidas también hicimos daño a los demás y a nosotros mismos, en este caso nuestra mente Inconsciente cree que tiene que pagar energéticamente lo que debemos, y la forma de pagar es perdiendo nuestras pertenencias, sufriendo robos, fracasando en nuestros negocios, sufriendo asaltos, sufriendo estafadas, endeudándonos en las tarjetas de crédito, o metiéndonos en alguna deuda económica que no podemos pagar con facilidad, las variables pueden ser diversas en la forma que pagamos hasta antes de eliminar esas deudas de nuestra mente Inconsciente.

Para eliminar las deudas emociones se aplica la técnica con el mismo nombre (**“Eliminando las deudas emocionales”**)

## 3.- VIRUS MENTALES

Los virus mentales son al igual que en tu computador programas dañinos, PNL intenta explicar cómo un conjunto de creencias y de pensamientos que actúan como un virus biológico, afectando negativamente a nuestras emociones, nuestro comportamiento, y en definitiva, reduciendo nuestra calidad de vida.

### ¿Cómo se instalaron en tu cerebro estos programas mentales?

En todas las experiencias que Viste, Escuchaste y Sentiste se hicieron una verdad para tu mente Inconsciente quedando como una creencia definitiva en tu vida.

#### **Virus mental del dinero:**

“Si tienes dinero te volverás egoísta”

“Pobres pero sanos”

“El dinero no es la felicidad”

“Lávate las manos que el dinero es sucio”

“El dinero es la fuente de todos los males”

“Pobre nací y ese es mi destino”

“Los ricos son malos y egoístas”

### **Virus mental sobre ventas y Negocios**

“Tanto estudiar para terminar de vendedor”

“No soy suficientemente para hacer negocios”

“Que van a decir de mí su empiezo hacer negocio”

“No tengo suficiente dinero para empezar negocios”

“Mucha competencia, y no podré hacer un buen negocio”

“No puedo hacer negocios porque no tengo formación”

“No se vender, además que vergüenza estas ofreciendo a la gente”

Estos virus mentales son comunes en las personas, sin embargo, pueden ser o no los tuyos. Entre los virus mentales están las creencias limitadoras, los miedos, las dudas, la vergüenza, la culpa que nos impiden iniciar o hacer un excelente negocio.

### **¿Cómo se eliminan los virus mentales?**

Las técnicas que se aplican en las sesiones de Coaching con PNL para eliminar los virus mentales son:

- La Técnica del espejo “**¿Cuál es mi mayor miedo a tener el éxito?**”
- Colapso de Anclas
- Línea de la vida
- Instalación de **nuevos programas mentales** a través de las afirmaciones.

**Lo que debes Saber:** *“El 90% del Éxito en los negocios depende de la información que hay en cerebro sobre los negocios y 10% de lo que hagas”*

“Si deseas tener éxito en tus negocios primero limpia tu mente y haz una alianza estratégica con tu mente Inconsciente para desarrollar programas potenciadoras”

*Aquí termina la primera parte de apalancarse la mente*

### **¿QUÉ PASO SIGUE?**

El siguiente nivel de apalancamiento de la mente es **desarrollar nuestras habilidades** a nivel inconsciente, esto se refiere que casi siempre somos excelentes en ciertas habilidades sin embargo en otras requerimos mejorar, por ejemplo ahora mismo pregúntese como está su habilidad de vender, negociación, liderazgo, trabajo en equipo, de comunicarse con las personas, todas las que necesites en tu negocio. Si dices la verdad que me falta desarrollar algunos de ellos, te presentamos un proceso de coaching muy poderoso para mejorar tus habilidades modelando tus propias habilidades a nivel inconsciente.

### **AUTOMODELADO:**

*“Todos los recursos que una persona necesita para ser exitoso ya se encuentra en su interior”*

Es una de las poderosas técnicas de la Programación Neuro-Lingüística que nos permite hacer la transmutación a nivel inconsciente una habilidad que ya dominamos con excelencia a otra que no, para ser más preciso imaginemos que Ud. Desea mejorar su habilidad de comunicarse en el público y le faltan recursos, sin embargo es excelente jugando el football, esa habilidad de jugar el football se traslada a nivel inconsciente para poder comunicarse en público.

En una sola sesión de coaching con PNL Ud. podrá mejorar cualquier habilidad que desea a nivel inconsciente.

### **PLAN DE ACCION**

Una vez que el Coachee se encuentra limpio mentalmente y emocionalmente, además de ya haber desarrollado sus habilidades necesarias en su mente Inconsciente ya está listo para hacer un **plan de acción** para iniciar ese negocio desde cero o simplemente mejorar en caso que existe.

Esta es una técnica muy poderosa de la PNL que nos permite a incorporar nuestra meta a nivel inconsciente paso a paso desde el inicio hasta obtener el resultado deseado.

En una sola sesión se realiza el proceso de coaching para incorporar los pasos de tu objetivo hasta lograrlo.

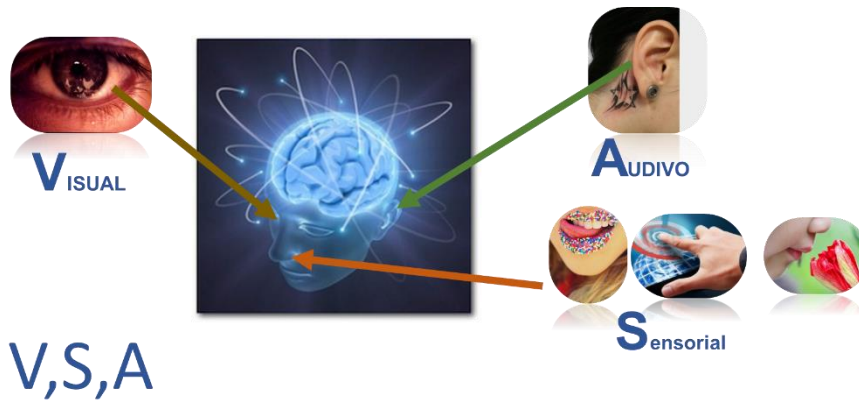
## **2. APALANCAMIENTO DE LAS PALABRAS**

Es muy importante el uso de las palabras durante el proceso de gestión de tus metas, no solo lo que puedas verbalizar sino también lo que piensas.

Además de tener en cuenta tus palabras y pensamientos requieres de desarrollar ciertas habilidades de comunicación con tus futuros clientes, tu mayor prioridad es saber cómo piensan ellos y estudiar cuidadosamente como aprenden y se comunican a nivel Inconsciente.

*Básicamente encontrarás 3 grupos de personas de la forma que almacenan información en su mente Inconsciente, estos son Visuales (V), Sensoriales(S) y Auditivas(A)*





## 2.1 ¿Cómo venderle a un visual? – 50%

**Cliente:** “Fijese que pasé y vi las motos, quisiera ver los precios, a ver si puedo comprar uno”

**Vendedor:** “Mire Ud., venga y súbase a la moto y véase en el espejo, pues así le van a ver sus amigos”

## 2.2 ¿Cómo venderle a un sensorial? (Gusto, Tacto y Olfato) – 40%

“Este asunto no me huele bien, este asunto es espinoso, ese asunto me deja de mal sabor a la boca”

**Cliente:** “Estoy indeciso sobre comprar una moto, Siento que puede ser peligroso, me asusta caermé, ¿son seguras estas motocicletas?”

**Vendedor:** “Lo que le voy a decir ahora le va a eliminar todos sus miedos relájese, la seguridad en esta motocicleta es mucho mayor a otras, explicas de tu producto a nivel emocional”

## 2.3 ¿Cómo venderle a un auditivo? – 10%

**Cliente:** “¿Cuál me recomiendas, he escuchado que te ahorras mucho dinero viajando en motocicleta, un amigo me dijo, quisiera que me recomendara uno para lo que necesito?”

**Vendedor:** Lo que le han dicho es correcto, es más económico viajar en auto, es más déjame decirle esto...”

**Cuando domines esta estrategia tus ventas subirán de nivel.**

## 3. Apalancamiento de un Sistema



### **3.1. Trabajar como empleado en una empresa**

*“Piensa en este momento cuanto tiempo te tomaría llegar a ser Director ejecutivo en la empresa de tu empleo”*

### **3.2 Franquicia**

*“En este modelo de negocios se gana mucho dinero, solo que cuesta demasiado dinero para comprar el sistema”*

### **3.3 Mini franquicia**

Mercadeo en Red o Multinivel

### **3.4 Negocios por internet**

## **Otras herramientas de Coaching**

### ***Sistema de marketing para un Negocio***

Una tarjeta de presentación, un volante, o cualquier otra propaganda debe contener los siguientes:

#### **1.- De que se trata**

*“Nacer con PNL- Vida Cambiando vidas”*

#### **2.- Que Propone**

*Elimine sus miedos en 15 minutos*

#### **3.- Que hay aquí para mí**

**Descargue El Reporte “Como Iniciar Negocios Exitosos con PNL” GRATIS en [www.nacerconpnl.wordpress.com](http://www.nacerconpnl.wordpress.com)**

### ***“Propuesta única de ventas y el Marketing”***

A un desconocido haces conocido, a un conocido le conviertes a ser tu amigo, a tu amigo vendes tus productos o servicios y haces que sea tu cliente, ahora a este cliente vendes otros servicios de forma recurrente y por ultimo a tu Cliente recurrente haces que te recomiende o sea que evangelice las experiencias vividas con el servicio y/o producto que le brindaste.