



**Instituto de Expertos**  
by Raimon Samsó

Programa  
**Experto**  
by  
*Raimon Samsó*

**10 PASOS PARA**  
convertir lo que sabes en ingresos y  
posicionarte como una autoridad  
en lo que te apasiona



Tu conocimiento y tu mensaje valen más de lo que imaginas. Puedes obtener ingresos compartiendo lo que sabes de tu tema preferido. Imagina ser un emprendedor del conocimiento y crear tus propios info-productos. Ante ti se abren nuevas posibilidades en lo que te apasiona. Y todo ello con la inmensa satisfacción de ser útil a las personas que necesitan tu ayuda.

Entra en “la industria de los expertos” de la mano de Raimon Samsó en la era de la información quien te acompañará a dar 10 pasos

concretos que te posicionarán como un expert@ en tu profesión y muy bien remunerado.

Si tienes un mensaje e información valiosa que compartir, puedes hacer carrera en una industria real como info-emprendedor y obtener ingresos por lo que sabes marcando una inmensa diferencia en el mundo.

Ahora mismo hay muchas personas que necesitan saber lo que tu ya sabes y te pagarán por ayudarlas.

“Programa Expert@”<sup>®</sup> es el programa pionero de entrenamiento integral en

España para: profesionales liberales, freelances, autores, consultores, profesores, conferenciantes, coaches, asesores, formadores, terapeutas, especialistas, y creadores de contenidos digitales.



Ebook y libro disponibles en amazon y en [www.tiendasamsos.com](http://www.tiendasamsos.com)

## LOS 10 PASOS PARA SER UN EXPERTO:

1. Define tu micro nicho de mercado: ¿qué problema resueles? 3
2. Modela tu negocio personal 4
3. Posíciónate como autoridad: storytelling 5
4. Marketing Off line 6
5. Marketing On line 7
6. Convence en tus conferencias 8
7. Diseña formación de alto impacto 9
8. Crea Infoproductos Off Line 10
9. Crea Infoproductos On Line 11
10. Escribe tu libro/ebook y Blog 12



## Paso 1, Define tu micro nicho de mercado: ¿qué problema resuelves?

**La clave es reducir tu publico objetivo a un tipo reconocible de persona. Cuanto más concreto y reducido, más éxito e ingresos como expert@.**



- Qué necesitas para ser un experto
- Cómo posicionarte como experto
- ¿Qué problema resuelves?
- ¿A quién vas a servir?
- Identifica tu nicho y micro nicho
- Cómo encontrar nichos “hambrientos”
- Cómo validar tu elección de nicho
- Cómo establecerte en tu nicho
- Cuál es tu marca personal
- Cómo comunicar tu conocimiento
- Tareas y bibliografía

Escoge y domina tu tema. Empieza por un tema muy concreto. Elige aquello que más te apasiona, lo conozcas ahora o no, tiempo tendrás para aprenderlo.

Más adelante ya ampliarás a otros temas de expertise. Pero empieza por uno para no desenfocarte. Un tema para empezar.

Si quieres construir un imperio en la industria de expertos, elige un tema, estúdialo, domínalo, y gana reconocimiento al

compartirlos.

La mayoría de expert@s con el tiempo lo son de varias materias a la vez debido a su mente curiosa y siempre abierta a nuevos conocimientos.

Aprenderás a identificar las señales que te indican dónde empezar como expert@.

Escoge tu público

Imagina a qué clase de personas quieres atender:

cómo son, cuales son sus valores, cómo es su aspecto, dónde están, cómo hablan, cómo piensan, y cómo te encontrarán. Aquí aprenderás a identificar tu público objetivo

sin ninguna duda y a centrarte en él sin desviaciones. Descubre los problemas de tu público. En este módulo aprenderás a concretar qué problema resuelves y por el que te pagarán. También aprenderás a explicar cuales son tus soluciones a sus problemas y el valor de tus soluciones poniéndoles un precio justo.

## Paso 2, Modela tu negocio personal

**¿Qué elementos debe incluir tu carrera profesional para: ser útil a otros, hacerte disfrutar y ganarte bien la vida? La respuesta en tu Modelo de Negocio, la plantilla del éxito.**



- De freelance pobre a freelance rico
- No cometas estos errores de principiante
- Tu modelo escalable para crecer
- Ejemplos de modelos de negocio
- Las 9 áreas de tu modelo ganador
- Mapas Mentales, la herramienta de éxito
- Tareas, recursos y bibliografía

Tu modelo de negocio personal. Este módulo te dará una ventaja significativa, lo que llamo la ventaja del ganador. Porque la mayoría de tu competencia no tienen ningún modelo de negocio, simplemente improvisan.

En este módulo diseñarás el plano con el modus operandi de tu negocio. Describirás en una sola hoja las áreas de tu modelo. En concreto: tu valor añadido, tus clientes clave y tus actividades significativas. Un método visual y abreviado

para simplificar tu modelo ganador. Vamos a partir de tu modelo actual para imaginar tu modelo ideal y después determinar el recorrido para pasar de uno a otro.

El Mapa Mental de tu proyecto Construir mapas mentales te enseña a pensar de otra manera irradiante: con palabras, imágenes y asociaciones.

Aprenderás el poder del mapa mental para desarrollar ideas y dar forma a tu proyecto. Con tu mapa pasarás del mundo de las ideas al mundo real tu idea de negocio. Conoce la herramienta de las personas de éxito

y cómo usarla como expert@.

En este módulo encontrarás inspiración y dos herramientas super potentes para inspirar tu reinención profesional.

Y vamos a usar algo tan divertido como: dibujos, esquemas, colores, palabras e imágenes dibujadas para hablar de algo tan serio como tu futura vida ideal y tu multiplicación de ingresos.

¿No te parece más divertido este método que escribir un aburrido plan de empresa inútil y tedioso?

## Paso 3, Posícíonate como autoridad: Storytelling

**La gente está aburrida de oír datos y teorías. Quieren experiencias, emociones, algo real y personal, quieren buenas historias que los inspiren a actuar y les enseñen cosas útiles.**



- Cómo usar el storytelling en los negocios
- Del storytelling al storyselling
- Por qué contar historias
- Dónde conseguir historias
- Las 5 clases de historias
- Contar tu historia en el escenario con impacto
- La fórmula AIDA para vender
- Estructura y Claves para construir una buena historia
- El Viaje del Héroe, la plantilla que usa Hollywood
- Tareas, recursos y bibliografía

No seas uno más, sé una autoridad. El mercado no valora las medianías ni los imitadores.

Valora lo original, lo auténtico y lo diferenciado. Ser único. Cuanto más singular sea tu modelo más influyente serás. Vamos a trabajar en tu identidad de autor para construir tu imperio de experto. A fin de cuentas deberás ser capaz de responder a esta simple pregunta: ¿Por qué tú y no algún otro competidor? Sí, ¿por qué razón un cliente

debería escogerse a ti de entre todas sus opciones... y espero que no me digas por el precio.

Quiero que seas un expert@ rico, y no uno pobre; creo que de estos últimos ya hay demasiados.

¿Qué historia cuentas a tu mercado? Si no cuentas una historia a tu audiencia eres aburrido, y si eres aburrido, nadie te prestará atención, y si lo hace no te recordará mucho tiempo. Se trata de que te conviertas en su primera opción. Ahí afuera hay mucha gente muy buena, y no puedes permitirte ser mediocre. Hoy hay mucho "ruido" en cualquier mercado,

pero si cuentas algo interesante, la gente te escuchará. En este módulo aprenderás la plantilla para crear una historia inolvidable para tu audiencia. Crear credibilidad.

Es el método que usan los guionistas de Hollywood y los autores de best sellers. Y te lo voy a revelar para que lo uses una y otra vez.

## Paso 4, Marketing off line

**El amateur crea un producto o servicio y después busca la audiencia. El experto crea una audiencia y después le ofrece su producto o servicio.**



- El embudo de ventas rentable
- Ventas back end y front end
- Asociaciones, joint ventures, afiliados
- Cómo hacer una sesión de venta
- Lenguaje hipnótico: palabras que venden
- Copywriting en tu web que convence
- Cómo convertir palabras en dinero
- Escribir una carta de ventas eficaz
- Tareas, recursos y bibliografía

Más clientes de los que puedas atender. En este módulo te explicaré como conseguí tantos clientes que tuve que delegar clientes para liberar mi tiempo. Un sistema fiable para atraer clientes en lugar de buscar clientes. Los futuros autores andan ocupados buscando su próximo cliente, preocupados por llenar su agenda con horas concertadas o proyectos para conseguir la noble tarea de “vivir de lo suyo”.

Y es que en las escuelas enseñan bien poco o nada sobre cómo posicionarte en el mercado, cómo diferenciarte

de otros colegas, cómo ser visible en la red; y en definitiva, cómo conseguir “llenar hasta la bandera” tu agenda y elegir proyectos. Veo ahora mismo un mercado y una industria de expert@s creciente, buenos profesionales y también impostores y advenedizos dispuestos a vivir del cuento... Es difícil diferenciarlos, pongámonos en la piel del potencial cliente: ¿cómo elegir? Difícil, miro el mercado, examino sus tarjetas de visita, rastreo sus webs... y ni siquiera yo sabría cómo escoger uno, me parecen todos iguales. Aquí aprenderás a presentarte como profesional, a escribir con palabras que venden y convertir tus cartas de

ventas más clientes. Y: Coleccionar testimonios, a hablar de beneficios, a dejar que otros atiendan tus clientes ganando dinero, a establecer tus tarifas, y a transmitir confianza como expert@. Aprenderás a vender tus productos, crear ofertas irresistibles, los secretos de una buena carta de ventas, a crear un embudo de ventas, gestionar la venta en el escenario y en el backend, avender tanto en upsell como downsell, la fórmula AIDA, construir valor masivo, a usar su sala para llenar tu sala... Este módulo creará colas de clientes en tu negocio de expert@.



## Paso 5, Marketing On Line

**Todos estamos en el negocio del marketing y las ventas; sino lo ves así, tu negocio cerrará o tu profesión languidecerá.**



- Email marketing, tráfico a demanda
- Redactar eMails que se leen
- Facebook, Twitter, LinkedIn, Google+
- Tu canal You Tube para crear tráfico
- Video marketing para crear tráfico
- Video lanzamiento de productos
- Marketing en el móvil
- Cómo crear tu app gratuita
- Tareas, recursos y bibliografía

Cómo conseguir 2.000 followers en Twitter... ¡al mes! Como experto necesitaras una audiencia y deberás dedicar los primeros meses de tu ejercicio para crearla y construir tu base de datos con la que permanecer en contacto. Twitter es la red social más profesional y más adecuada para exponerte como expert@. Mucho más que LinkedIn (que es para empleados) o Facebook (que es para amigos) y te enseñaré cómo usar Twitter como expert@ y

automatizar Facebook. Imagina conocer una técnica de marketing on line que te permitiera crear una audiencia de miles y miles de seguidores en piloto automático. Imagina conseguirlo con sólo 20 minutos al día y sin gastar un euro. Hoy en día encontrar una forma de complementar ingresos utilizando Internet se ha convertido en una prioridad para muchos emprendedores y profesionales y este módulo te proporciona el “sistema acordeón” para generar followers interesados en tu tema por la vía rápida.

No esperes dos años para tener una audiencia de 2.000 personas. Consigue 10.000 en unos meses y 100.000 en unos pocos años. Cómo usar You Tube y Fiverr, además de tu base de datos y el Emailmarketing. Una vez dispongas de una buena audiencia, con unas cuantas acciones de marketing obtendrás una buena suma de ingresos ayudando a las personas en su problemas. El ABC de crear audiencia a través de las redes sociales.



## Paso 6, Convince En tus Conferencias

**El futuro es de las personas que se atreven a salir ante una audiencia y comunicar lo que saben para aportarle valor.**



- Cómo planificar: qué comunicar
- Qué cambios quieres crear en tu audiencia
- Cómo estructurar: seleccionar y ordenar ideas
- Haz esto y nunca aburrirás
- Cómo diseñar: comunicar visualmente
- Presentaciones power point que seducen
- Cómo exponer: comunicar con todo el ser

Habla y hazte rico Hablar en público, comunicar con eficacia y seguridad es una habilidad cuyas técnicas pueden aprenderse y desarrollarse.

En este módulo, te mostramos los aspectos fundamentales de la comunicación apoyados con las técnicas de PNL y Coaching. Conseguirás: Estructurar contenidos adecuados a tus objetivos.

Evitar los errores más comunes en la comunicación. Establecer rapport y sintonía. Influir en las audiencias y captar su

atención.

Responder preguntas y afrontar comportamientos difíciles del público. Serás hábil en la comunicación total: posición corporal, gesticulación, vocalización, respiración, evitar el track del orador, apertura y cierre geniales.

5 razones por las que necesitas seguir este módulo

1. Aprenderás a comunicar bien y ganarte la vida hablando para audiencias.
2. Cómo hablar con seguridad.
3. Preparar tus presentaciones

para minimizar riesgos.

4. Conectar con tu audiencia, y crear una experiencia memorable en su recuerdo.

5. Aplicar las técnicas de la PNL y Coaching para influenciar positivamente a la gente.



## Paso 7, Diseña Formación De Alto Impacto

**No es el contenido lo que hará triunfar tu seminario, sino el contexto que seas capaz de crear mientras lo impartes.**



- Por qué entrar en el mejor negocio del mundo
- Cómo llenar la sala de formación
- Tu embudo de información
- Consejos para un buen formador
- Elegir tu tema estrella
- Cronograma de un evento
- Gestiona la energía del grupo y sus cambios
- Cómo responder preguntas difíciles
- Cómo preparar e impartir un curso
- 5 fuentes de ingresos adicionales
- Webinars: lo último en formación
- Tareas, recursos y bibliografía

Gestionar la energía de los asistentes. Dirigir un seminario no consiste en dar información y más información, sino en gestionar la energía -cada pocos minutos- del grupo manteniéndola alta para activar el aprendizaje acelerado. Cuenta más la energía que se mueve que la información que se entrega. Cuanta más el ritmo y la participación que típicos y tópicos ejercicios de rol sin sentido, infantiles y que nada aportan a largo plazo. Un buen líder además es un

experto en el marketing desde el escenario y en las ventas del fondo de sala. Todo esto en este módulo. La reinención del negocio de los seminarios. Los cursos aburridos son una losa para la industria de expert@s que ahora mismo está en una fase de reinención total. Webinars, Cursos On line, Video cursos... Una nueva generación más profesional barrerá a viejas glorias que se repiten con mensajes propios de los años 80'. No podemos depender de programas

repetitivos y que no se han renovado en los últimos 5 años. Este sector ha sido calificado como poco imaginativo y creo que son generosos con el calificativo. Todo el mundo quiere ofrecer seminarios sin estar preparado para ello. Es hora de dignificar la profesión de formador o líder de seminarios con contenidos nuevos, frescos, útiles e imaginativos. Y salir del bucle del "copiar y pegar".



## Paso 8, Crea Infoproductos Off Line

**No utilizar Internet como una fuente de ingresos es un error inmenso. Un experto debe crear una audiencia interesada en su tema y ofrecerle soluciones digitales en la red.**



- Por qué necesitas vender productos
- Tu sistema de múltiples líneas de negocio
- El estilo de vida del experto: click millionaire
- Outsourcing: Fiverr, Elance.
- 15 líneas de ingresos como experto
- Membership sites o membresías
- Tu programa de afiliados: un ejercito de vendedores
- Tus ingresos por comisiones de recomendación
- Tus audio programas CD, video programas DVD
- Tus audio libros CD (y MP3)
- Tareas, recursos y bibliografía

Amar la venta, aprender a “venderse” A la mayoría de de emprendedores y profesionales les aterroriza la palabra venta, por esa misma razón se matan a trabajar por no mucho dinero y se retiran con justeza.

Para pasar a tu siguiente nivel, es necesario que ames la venta; y sé cómo hacer que la ames, que la disfrutes, que desees vender... ¿Cómo? ¡Haciendo que tu marketing funcione!, y cuando funcione, y evites el rechazo, dejarás de rechazar la venta. Así de simple.

Aprenderás a vender (recibir) dando algo a cambio primero (valor) y aumentar tus resultados, A hacer la venta en el escenario, crear un embudo de ventas y una carta de ventas que venda sola.

Te entrenamos como creador de productos He estudiado a los expertos en ventas de EE.UU. Y he resumido en este módulo las técnicas que mejor les funcionan para que nunca tengas que gastarte dinero en inútil publicidad o en forzar a tus clientes a que te compren.

Las tecnologías ya no son una opción sino una obligación para conseguir

más en menos tiempo y menos esfuerzo.



## Paso 9, Crea Infoproductos On Line

**Las nuevas tecnologías te permiten unos ingresos y disfrute con tu actividad a un nivel que un sueldo no puede ofrecerte.**



- Tu imperio ebooks
- Cómo empezar a vender tu ebook en 4 pasos
- Webinars
- Cursos on line
- Cómo elaborar y vender Video cursos
- Dónde vender tu material digital
- Qué precio poner a tu material digital
- Tu tienda on line, llave en mano
- Tareas, recursos y bibliografía

Construye tu imperio de productos digitales Como experto tu público espera de ti grandes productos y contenidos. Y una de tus tareas es crear contenidos regularmente. En este módulo las claves para crear tus: ebooks, video cursos, audiolibros y poscast sin ser informático. Usar ClickBank. Los e-ricos, coffe shop riches, click riches... Una nueva clase social Millones de personas del mundo están creando un nuevo estilo de vida: trabajan desde

su casa, o desde su cafetería favorita, y usan sus PC para generar ingresos en Internet. Ellos crean sus propios productos digitales o venden como afiliados los de otros.

La inversión es mínima y sus ganancias son de 3000-5000-10000 dólares al mes. Créeme esto está ocurriendo mientras millones de personas siguen buscando empleos precarios con salarios a la baja de los que será despedido en unos meses o años.

Súbete a la industria del talento, y usando tecnología muy sencilla, lleva el estilo de

vida que quieres: sin horarios, sin jefes, sin despidos, sin compañeros pesados, sin hacer cosas que detestas...

Sé un “rico de la taza de té”: trabaja con tu portátil en el lugar que más te inspire mientras saboreas una taza de té y ganas dinero on line en lo que te gusta.



## Paso 10, Escribe Tu Libro/Ebook y Blog

**No hace falta que seas escritor para escribir un libro, pero es imprescindible para ser reconocido como un expert@.**



- Cinco pasos para ingresar con tu libro
- Cómo construir tu libro
- Títulos que venden, tu contra-portada hipnótica
- Cómo conseguir el contenido de tu libro
- Tu blog (arma de promoción masiva) para crear audiencia
- Cómo encontrar temas para escribir en tu blog
- Consejos para ser un blogger leído
- Tareas, recursos y bibliografía

Si quieres ser visible, necesitas tu propio libro. Un escritor es un autor y un “autor” es una “autoridad”. Eso es: ¡una autoridad! en tu tema de competencia. Un expert@. Eso significa que nadie más cómo el autor conoce mejor su tema, o casi. Ser una autoridad en una área profesional, o de interés, tiene muchas ventajas. Pasos para crear un ebook. Cuando un autor tiene la atención de los demás puede manifestar sus opiniones y lo más importante: puede vender

su producto o servicio. Un libro te convierte en experto, o al menos así es cómo te verán. ¿Sabes cuánta gente ha escrito un libro? ¿Y sabes cuánta gente no lo ha hecho? Comparativamente muchísima más jamás ha escrito un libro y no parece que vaya a hacerlo. Esa gigantesca desproporción es lo que convierte al autor en un profesional reconocido en su tema, en un expert@. Un libro te convierte en una autoridad. Los títulos académicos se quedan colgados en la pared del despacho; pero los libros van de mano en mano: son tu mejor

folleto de ventas de lo que sabes y ofreces.

Un libro te abrirá más puertas de las que nunca has soñado.

¿No me crees? Pruébatelo, escríbelo, publícalo y llama a un medio de comunicación. De ahí a conseguir una entrevista, va un paso. Lo siguiente es un río de clientes en tu puerta.

En los medios de comunicación se entrevista a mucha gente, entre ella a los escritores y un libro (con uno basta) te convierte en expert@ o “autor” XXXxXo “autoridad”.

## **Instituto de Expertos by Raimon Samsó**

Convierte lo que sabes en ingresos

**[www.InstitutoDeExpertos.com](http://www.InstitutoDeExpertos.com)**

