



NaturSais
TU BIENESTAR. TU ESENCIA

CURSO PROFESIONAL DE
MADEROTERAPIA

TÉCNICAS, PROTOCOLOS Y TRATAMIENTOS
CORPORALES CON HERRAMIENTAS DE MADERA

Bienestar que transforma

EVALUACIÓN DEL ALUMNADO

MÓDULO 10

**PROFESIONALIZACIÓN
Y VISIÓN DE FUTURO**

TU CAMINO HACIA EL BIENESTAR COMIENZA AQUÍ



NOMBRE DEL ALUMNO/A: _____ **FECHA:** _____

INSTRUCTOR/A: _____ **CALIFICACIÓN:** _____ / 10

- INSTRUCCIONES GENERALES**
- Lee atentamente cada pregunta antes de responder.
 - Utiliza bolígrafo y letra legible.
 - La evaluación consta de 6 secciones.
 - Puntuación total: 10 puntos.

DURACIÓN RECOMENDADA
60 minutos.
Incluye tiempo para revisión final.



1. PREGUNTAS DE OPCIÓN MÚLTIPLE / 3 PUNTOS

Marca la opción correcta.

- ¿Cuál es un aspecto clave para profesionalizar tu servicio de maderoterapia? (0,6 p.)
 - Trabajar sin protocolos definidos
 - Ofrecer precios sin analizar costos
 - Capacitarte continuamente y brindar un servicio de calidad
 - No promocionar tu servicio
- ¿Qué elemento es esencial para construir una marca personal sólida? (0,6 p.)
 - Copiar a otros profesionales
 - Tener una identidad auténtica y coherente
 - Ofrecer descuentos constantes
 - Publicar solo promociones
- ¿Cuál es una estrategia efectiva para atraer y fidelizar clientes? (0,6 p.)
 - Ofrecer un trato personalizado y seguimiento
 - Aumentar los precios constantemente
 - No responder mensajes rápidamente
 - Depender solo de recomendaciones
- ¿Qué herramienta te ayuda a analizar y mejorar tu negocio? (0,6 p.)
 - La intuición únicamente
 - El análisis de resultados y feedback de clientes
 - Ignorar las opiniones de los clientes
 - Cambiar de técnica constantemente
- ¿Cuál es una práctica profesional ética en maderoterapia? (0,6 p.)
 - Prometer resultados garantizados
 - Respetar los límites del cliente y actuar con honestidad
 - Hablar mal de otros terapeutas
 - Usar fotos de otros para promocionarte

2. PREGUNTAS DE DESARROLLO CORTO / 2 PUNTOS

Responde de forma breve y clara.

- ¿Qué pasos seguirías para definir tu propuesta de valor como terapeuta? (1 p.)

- Explica cómo puedes diferenciarte de la competencia en tu zona. (1 p.)

3. PREGUNTAS DE VERDADERO / FALSO / 2 PUNTOS

Indica si las siguientes afirmaciones son Verdaderas (V) o Falsas (F).

- | | | |
|--|--------------------------|--------------------------|
| | V | F |
| 8. Definir metas claras es importante para el crecimiento profesional. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9. La planificación financiera no es necesaria en un negocio de maderoterapia. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10. La actualización constante mejora la calidad del servicio. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 11. El networking puede abrir nuevas oportunidades de negocio. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 12. Todas las redes sociales sirven igual para promocionar tu servicio. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 13. Conocer tu cliente ideal te ayuda a comunicar mejor tu servicio. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 14. La legalidad y los permisos no son importantes si apenas empiezas. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 15. La evaluación periódica te permite ajustar y mejorar tu negocio. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

AUTOEVALUACIÓN DEL ALUMNO/A

Valora tu desempeño en cada área (siendo 1 el valor más bajo y 5 el valor más alto).

	1	2	3	5
Visión y liderazgo profesional	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Marca personal y comunicación	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Estrategias de marketing y promoción	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gestión y organización del negocio	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ética y responsabilidad profesional	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



CRITERIOS DE APROBACIÓN

Para aprobar el Módulo 10 debes obtener una calificación mínima de 7/10.



¡Cada logro te acerca al éxito!
Sigue creciendo, inspirando bienestar.

RECUERDA

Profundiza tu visión, lidera con propósito y construye un negocio sostenible que transforme vidas.
Confía en tu esencia, planea tu futuro y deja tu huella en el mundo.



4. PREGUNTA PRÁCTICA / REFLEXIVA / 2 PUNTOS

16. Diseña un plan de acción a 3 meses para impulsar tu negocio de maderoterapia.

Incluye:

- Objetivo principal
- Acciones que realizarás cada mes
- Recursos que necesitarás
- Cómo medirás tu progreso
- Posibles obstáculos y cómo los superarás

5. CASO PRÁCTICO — EXPERIENCIA CLIENTE / 1 PUNTO

Lee el siguiente caso y responde.



Una terapeuta ha notado que muchos clientes no vuelven después de la primera sesión, aunque quedan satisfechos. Sospecha que la comunicación y el seguimiento no son efectivos. Además, siente que su agenda está desorganizada y no le permite crecer su negocio.

¿Qué acciones concretas implementaría para mejorar la retención de clientes y organizar su negocio?

6. DESEMPEÑO PRÁCTICO E INTEGRAL / 1 PUNTO

El instructor evaluará tu desempeño en una demostración práctica.

CRITERIOS A EVALUAR	PUNTOS
Visión profesional y planificación	/ 0,2
Comunicación y marca personal	/ 0,2
Estrategias de promoción y fidelización	/ 0,2
Organización y gestión del tiempo	/ 0,2
Ética y responsabilidad profesional	/ 0,2
TOTAL DE LA SECCIÓN	/ 1

RESUMEN DE Puntuación

- 1. Opción múltiple / 3
- 2. Desarrollo corto / 2
- 3. Verdadero / Falso / 2
- 4. Práctica / Reflexiva / 2
- 5. Caso práctico / 1
- 6. Desempeño práctico e integral / 1

TOTAL GENERAL / 10

RETROALIMENTACIÓN DEL INSTRUCTOR/A

Fortalezas destacadas:

Aspectos a mejorar:

FIRMA DEL INSTRUCTOR/A:



BIENESTAR



CONOCIMIENTO



TRANSFORMACIÓN

*Transforma tu esencia,
transforma vidas*

