



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 8

**EMPRENDIMIENTO Y  
DESARROLLO PROFESIONAL**

TU CAMINO HACIA EL BIENESTAR COMIENZA AQUÍ



NOMBRE DEL ALUMNO/A:

INSTRUCTOR/A:

FECHA:

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 el primer paso para emprender como terapeuta de maderoterapia? (0,6 p.)
  - Diseñar la imagen de marca
  - Definir tu propuesta de valor y nicho de mercado
  - Comprar todas las herramientas posibles
  - Alquilar un local sin planificación
- ¿Qué elemento es fundamental para diferenciarte de la competencia? (0,6 p.)
  - Ofrecer precios más bajos siempre
  - Brindar un servicio único con valor agregado
  - Copiar las técnicas de otros terapeutas
  - Publicar todos los días en redes sociales
- ¿Qué herramienta te ayuda a conocer mejor a tus clientes? (0,6 p.)
  - Análisis FODA
  - Encuesta o entrevista de satisfacción
  - Hoja de Excel con ingresos
  - Inventario de herramientas
- ¿Qué red social suele generar más impacto visual para atraer clientes? (0,6 p.)
  - LinkedIn
  - Instagram
  - Twitter
  - WhatsApp
- ¿Qué indicador te permite saber si tu negocio es rentable? (0,6 p.)
  - Número de seguidores
  - Ingresos menos gastos
  - Cantidad de publicaciones
  - Número de sesiones realizadas

**2. PREGUNTAS DE DESARROLLO CORTO / 2 PUNTOS**

Responde de forma breve y clara.

- ¿Qué aspectos deben incluirse en un plan de negocios básico? (1 p.)
- Explica por qué es importante establecer políticas de cancelación y reprogramación. (1 p.)

**3. PREGUNTAS DE VERDADERO / FALSO / 2 PUNTOS**

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

- |   | V                        | F                        |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 8. Tener una propuesta de valor clara ayuda a atraer clientes adecuados.  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9. No es necesario llevar un registro financiero en un negocio pequeño.   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10. La atención al cliente es importante solo después de la venta.        | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 11. La fidelización de clientes cuesta más que conseguir nuevos clientes. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 12. El marketing boca a boca no es efectivo en maderoterapia.             | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 13. La constancia en el servicio y la comunicación genera confianza.      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 14. La formación continua es clave para crecer profesionalmente.          | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 15. Establecer metas te ayuda a medir tu progreso.                        | <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
Planificación y organización	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Marketing y promoción	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Atención y experiencia del cliente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gestión y finanzas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Crecimiento y aprendizaje	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



CRITERIOS DE APROBACIÓN

Para aprobar el Módulo 8 debes obtener una calificación mínima de 7/10.



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

RECUERDA

Emprender es transformar tu pasión en un servicio que impacta vidas.  
Confía en tu esencia, enfócate en tu propósito y construye el negocio que siempre soñaste.  
Estás aquí para hacer la diferencia.



**4. PREGUNTA PRÁCTICA / REFLEXIVA / 2 PUNTOS**

16. Diseña una estrategia de promoción para tu servicio de maderoterapia en la que incluyas:

- Objetivo de la estrategia
- Público objetivo
- Canal de promoción
- Mensaje principal
- Frecuencia

**5. CASO PRÁCTICO — EXPERIENCIA CLIENTE / 1 PUNTO**

Lee el siguiente caso y responde.



Una terapeuta ha notado que, aunque su servicio es excelente, muchos clientes no vuelven después de la primera sesión. Algunos comentan que no saben qué esperar o qué otros beneficios pueden obtener.

¿Qué acciones tomarías para mejorar la experiencia del cliente antes, durante y después de la sesión?

**6. DESEMPEÑO PRÁCTICO E INTEGRAL / 1 PUNTO**

El instructor evaluará tu desempeño en una demostración práctica.

CRITERIOS A EVALUAR	PUNTOS
Planificación y organización del servicio	/ 0,2
Comunicación y orientación al cliente	/ 0,2
Aplicación correcta del protocolo elegido	/ 0,2
Gestión del tiempo	/ 0,2
Actitud profesional y presentación personal	/ 0,2
<b>TOTAL DE LA SECCIÓN</b>	<b>/ 1</b>

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,  
inspira bienestar*

