



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 9
**LIDERAZGO Y CRECIMIENTO
PROFESIONAL**

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 una cualidad esencial de un líder en el ámbito del bienestar? (0,6 p.)
 - Impone decisiones sin escuchar al equipo
 - Motiva, inspira y empodera a otros
 - Busca reconocimiento personal únicamente
 - Evita la comunicación directa
- ¿Qué beneficio aporta construir una marca personal sólida como terapeuta? (0,6 p.)
 - Atraer más clientes y generar confianza
 - Imitar a otros profesionales
 - Depender solo de redes sociales
 - Ofrecer descuentos constantes
- ¿Qué estrategia es clave para fidelizar a tus clientes? (0,6 p.)
 - Baja calidad de servicio a bajo precio
 - Excelente experiencia y seguimiento constante
 - Publicidad agresiva todos los días
 - Ofrecer muchos servicios sin especialización
- ¿Qué habilidad te ayuda a gestionar mejor tu tiempo y aumentar tu productividad? (0,6 p.)
 - Procrastinar y dejar todo para después
 - Planificación y establecimiento de prioridades
 - Aceptar todas las citas y actividades
 - No delegar ninguna tarea
- ¿Cuál es un paso importante para el crecimiento profesional? (0,6 p.)
 - Dejar de aprender nuevas técnicas
 - Asistir a formaciones y actualizar conocimientos
 - Trabajar sin objetivos definidos
 - Compararse constantemente con otros

2. PREGUNTAS DE DESARROLLO CORTO / 2 PUNTOS

Responde de forma breve y clara.

- ¿Qué acciones puedes implementar para mejorar la satisfacción de tus clientes? (1 p.)

- Menciona tres formas de promover éticamente tu servicio de maderoterapia. (1 p.)

3. PREGUNTAS DE VERDADERO / FALSO / 2 PUNTOS

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

- | | V | F |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 8. La comunicación efectiva es clave para generar confianza con el cliente. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9. Una marca personal no es importante para un terapeuta. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10. La constancia en redes sociales ayuda a posicionar tu servicio. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 11. Delegar tareas puede mejorar tu productividad y equilibrio. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 12. La ética profesional solo se aplica en sesiones presenciales. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 13. Escuchar las necesidades del cliente ayuda a ofrecer mejores resultados. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 14. Establecer metas te permite medir tu progreso. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 15. El crecimiento profesional termina cuando ya tienes muchos clientes. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

4. PREGUNTA PRÁCTICA / REFLEXIVA / 2 PUNTOS

16. Diseña un plan personal de crecimiento profesional a 6 meses. Incluye:

- Objetivo principal
- Acciones que realizarás
- Recursos que utilizarás
- Cómo medirás tu progreso

5. CASO PRÁCTICO — EXPERIENCIA CLIENTE / 1 PUNTO

Lee el siguiente caso y responde.



Una terapeuta nota que algunos clientes no regresan después de la primera sesión. Investiga y descubre que no está haciendo seguimiento ni creando una conexión personalizada.

¿Qué acciones concretas podría implementar para mejorar la retención y fidelización de sus clientes?

6. DESEMPEÑO PRÁCTICO E INTEGRAL / 1 PUNTO

El instructor evaluará tu desempeño en una demostración práctica.

CRITERIOS A EVALUAR	PUNTOS
Planificación y definición de objetivos	/ 0,2
Comunicación y atención al cliente	/ 0,2
Gestión del tiempo y organización	/ 0,2
Ética profesional y responsabilidad	/ 0,2
Iniciativa, liderazgo y actitud positiva	/ 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:



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
Liderazgo y comunicación	<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"/>
Gestión del tiempo	<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"/>
Actitud profesional y ética	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



CRITERIOS DE APROBACIÓN

Para aprobar el Módulo 9 debes obtener una calificación mínima de 7/10.



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

RECUERDA

Tu crecimiento profesional es un viaje continuo. Lidera tu camino, inspira a otros y transforma vidas a través de tu pasión y conocimiento. Confía en ti, sigue aprendiendo y alcanza tus metas. Estás aquí para hacer la diferencia.



BIENESTAR



CONOCIMIENTO



TRANSFORMACIÓN

*Transforma tu esencia,
transforma vidas.*

