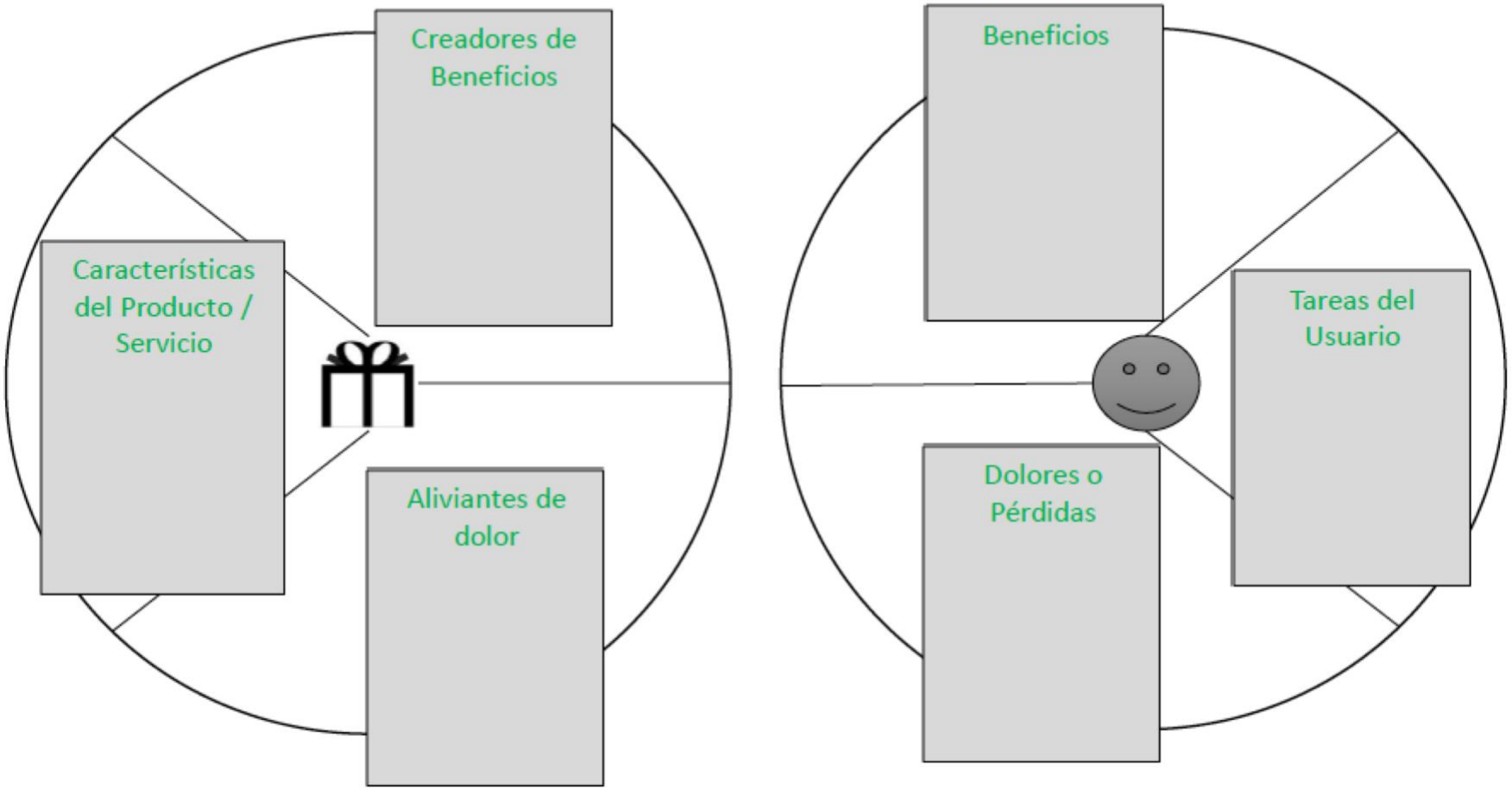
CANVAS de la propuesta valor



Diseñando la propuesta de valor por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur

Profesora invidual de inglés

Proceso de enseñanza basado en la conversación

Hacer con éxito entrevistas de trabajo en inglés

Profesional con gran capacidad escucha y habilidad docente

Garantías de aprendizaje y satisfacción cliente

Metodología propia, experiencia internacional como profesional y docente

Mini curso online: prepara tu CV en inglés

Generación de confianza

Mayor empleabilidad por nivel de inglés

Programa de 20 sesiones para mejorar inglés hablado

Sesiones online sin desplazamientos

Curva de aprendizaje breve

Servicio: prepara tu entrevista de trabajo en inglés

Proceso individualizado y adaptado

Proceso divertido

Servicios especializados a logros profesionales

Más rápido y eficaz que métodos tradicionales

Sistema de apoyo digital

Reducción de la frustración

Obtener un puesto internacional

Que me surjan buenas oportunidades laborales fuera.

Conversar de manera relajada y dinámica con mis compañeros en inglés

Ser valoradx como una opción de promoción interna

Menos teoría y más práctica

Confiar más en mi nivel de conversación

Participar más en las reuniones semanales en inglés

Garantías de que el sistema va a funcionar

Un profesor nativo

Ganar más dinero

Cambiar de trabajo o lograr un ascenso en una filial Europea

Hablar de manera fluida inglés

Experiencia internacional

Lograr un ascenso

Sentirse más confiadx al hablar en inglés

No quiero hacer el ridículo

Si me estanco, corro el riesgo de ser despedidx en una restructuración

Mejorar su futuro laboral

Ya intente mejorar mi inglés con sistemas tradicionales y no dio resultados

No tengo mucho tiempo...

Mi trabajo actual me aburre. Estoy estancadx

Expresarse con fluidez y naturalidad en inglés

En España existen pocas oportunidades de crecer en mi profesión

Me cuesta comprometerme y motivarme

Me dan miedo las entrevistas en inglés

Copyright ©Strategyzer

Diseñar

- Nuestros (servicios o productos)_____
- Ayudan (segmento de cliente)_____
- Que quieren (tareas)_____
- Para(verbo /reducir, evitar) (dolores o frustraciones)_____

- Y (verbo/aumentar, permitir) (benficios /alegrías)_____
- (A diferencia de) (competencia)_____