

ANTES DE COMENZARA RELLENAR ESTE FORMULARIO, PIENSA EN LO SIGUIENTE:

1. Asegúrate de haber detectado que alguien tienen una necesidad o problema REAL de formación, no resuelto por nadie de forma satisfactoria. Cuanto más grande sea el problema o la necesidad, mayor será la oportunidad de negocio.
2. Que puedes resolver ese problema o necesidad junto con nosotros.
3. Y que además podemos ganar dinero resolviéndolo juntos... ahora y en el futuro

SI HAS CONSEGUIDO CONTESTAR LOS TRES PUNTOS ANTERIORES CONTINUA:

- QUE OBJETIVO TIENE LO QUE NOS PROPONES
- A QUIEN VA DIRIGIDO (el mercado que estimas que tiene tu idea)
 - ¿Qué nivel de conocimientos/experiencia previos tiene que tener el cliente potencial de tu idea?
 - ¿Va dirigido a profesionales, a principiantes...?
 - ¿Por qué alguien compraría este curso, seminario, máster....?
 - ¿Qué beneficios obtendría? (Para que lo compraría: cambiar de trabajo, aprender una nueva disciplina, ampliar conocimientos...) lístalos.
 - ¿Qué medios necesitaríamos para llevar tu idea a buen puerto?
 - En qué se diferencia tu idea/producto de los demás.

DESCRIBENOS TU IDEA DE CURSO

- PROGRAMA - CONTENIDOS
- PONENTES (los ponentes, colaboradores que necesitas. Dinos si conoces a alguien.)
- COMPETENCIA (Que competencia has detectado, descríbela)
- DEJANOS TUS DATOS PARA CONTACTAR CONTIGO
 - Nombre completo.
 - Correo.
 - Twitter.
 - Teléfono.
 - Una breve bio tuya (estudios, experiencia profesional, ya sebes...)

NUESTRO COMPROMISO DE CONFIDENCIALIDAD

Nos comprometemos a mantener la confidencialidad de tu proyecto por escrito, para que no te queden dudas a la hora de ofrecernos tu idea.

CONTACTO CON KSCHOOL

Para comentar tu idea: Alejandro D. Doncel

Mail: ideas@kschool.com

Telf: 91 577 83 41

Dirección: Príncipe de Vergara 38, 5º izqda. 28001 Madrid.

EN KSCHOOL PENSAMOS ASÍ:

1. Si el sistema no está preparado para darnos el conocimiento que necesitamos lo vamos a conseguir por nuestra cuenta.
2. Hoy, en ciertos sectores el valor no lo aporta un título. Lo aporta lo que cada profesional sabe hacer.
3. Si dependemos de nosotros mismos, vamos a pensar por nosotros mismos.
4. No queremos, ni podemos sentarnos a esperar a que alguien se fije en nosotros.
5. No hay ningún mapa. Debemos hacer nuestro camino, y es un camino que muchas veces no ha sido explorado, pavimentado, ni señalizado.
6. Nuestro conocimiento es la clave de nuestro desarrollo personal y profesional.
7. Todo el mundo tiene algo que enseñar. Queremos aprender todos de todos.
8. En el mundo del conocimiento, cuanto más se comparte más se tiene.
9. Lo que aprendemos es lo que practicamos.
10. Especializarse es ponerle un apellido a nuestra profesión. Es echarle especias a nuestro ingrediente principal.
11. Queremos construirnos un futuro fuera del rebaño. Para eso vamos a pensar y hacer las cosas de forma diferente.
12. No vamos a seguir instrucciones a ciegas, no vamos a ser pelotas, no vamos a mantener la cabeza agachada. Esas formas no van con nosotros.
13. Vamos a estar siempre en movimiento. No vamos a parar de movernos. Somos inquietos, y nos gusta ser así.
14. Como queremos resultados diferentes, vamos a hacer las cosas de forma diferente.
15. Las pirámides son monumentos funerarios. Nos divierte verlas en los libros de historia, no sufrirlas en nuestro trabajo.
16. Nuestro mercado no es el de los empleos. Es el de las oportunidades.
17. Queremos colaborar con nuestras empresas a generar ingresos, no queremos tener un simple empleo.
18. Queremos avanzar elaborando mejores recetas, no cocinando más.
19. Queremos poner vida a los años, no solo años a la vida.
20. Somos mucho más que un perfil y unas competencias. Somos algo más que las hojas de nuestro Cv.
21. Queremos levantarnos con ilusión los próximos 40 años. Queremos hacer las cosas con pasión, cariño y humanidad.