

UMBRAŁ X • PLAYBOOK PROFESIONAL

Añade una nueva dimensión a tu profesión con Aceites Esenciales

Descubre cómo crear experiencias memorables para tus clientes,
diferenciarte profesionalmente y abrir una nueva fuente de ingresos.

**“Tus clientes ya no
buscan una sesión.
sesión. Buscan vivirla.**

Un coach con buena metodología ya no es suficiente
diferenciación: es la base. Lo que convierte una sesión en un
recuerdo es la experiencia completa — el ambiente, los pequeños
rituales, los detalles sensoriales que acompañan tu palabra.

Dónde vive hoy la diferenciación.

AYER

El Contenido. Lo que sabías y cómo lo explicabas marcaba la diferencia.

HOY

La Experiencia. Cómo se siente el cliente antes, durante después de la sesión.

LA OPORTUNIDAD

Un elemento sensorial —como un aroma— ancla ese sentimiento en la memoria.

La arquitectura sensorial: ¿Por qué aceites esenciales?

No hablamos de propiedades terapéuticas ni de resultados médicos: eso no es competencia de este playbook ni tuya como facilitador. Hablamos de algo más simple y más útil en tu día a día: el **olfato** es el **sentido** más directamente conectado con la memoria y la emoción. Un aroma bien elegido no explica nada — ambienta algo.



Conexión. Un punto de encuentro sensorial antes de hablar.



Presencia. Una invitación natural al aquí y ahora.



Rituales. Repetir el gesto convierte una sesión suelta en un proceso con estructura.



Recuerdo. Oler el aroma fuera de sesión reactiva el trabajo interno.



Coherencia. Refuerza tu identidad profesional de forma sutil.



Ambiente. El espacio comunica cuidado e intención antes de la primera palabra.

 El aroma no explica nada — ambienta algo. No sustituye la experiencia, la sostiene.

El Mapa de la Sesión: 7 momentos de transformación.



**El aceite NO es el protagonista.
Es el hilo invisible que
recorre la experiencia.**

Error habitual: Presentar el aceite como una clase de aromaterapia.
La regla es simple: si tienes que explicar por qué usas un aroma,
probablemente lo estás usando mal.

Sesiones 1:1 — Abriendo y Cerrando el Círculo

01

La puerta de entrada

Objetivo: Marcar el inicio simbólico.

Aceite: Bergamota o naranja silvestre.

Duración: 3 min.

La Frase: “Antes de sentarte, deja lo de fuera aquí fuera.”

07

Cierre con intención

Objetivo: Sellar la sesión.

Aceite: El mismo aroma usado en la apertura.

Duración: 3 min.

La Frase: “Lleva esta intención contigo, junto con este aroma.”



Ritual Recomendado: Usar el mismo aroma en bienvenida y cierre convierte la sesión en un proceso con principio y final reconocibles.

Sesiones 1:1 — Sosteniendo el Trabajo Profundo

03

Pausa consciente

Objetivo: Crear un punto y aparte entre dos bloques.

Aceite: Menta o cítricos.

Duración: 1-2 min.

La Frase: “Vamos a hacer una pequeña pausa antes de continuar.”

04

Visualización profunda

Objetivo: Sustener una imagen con anclaje sensorial.

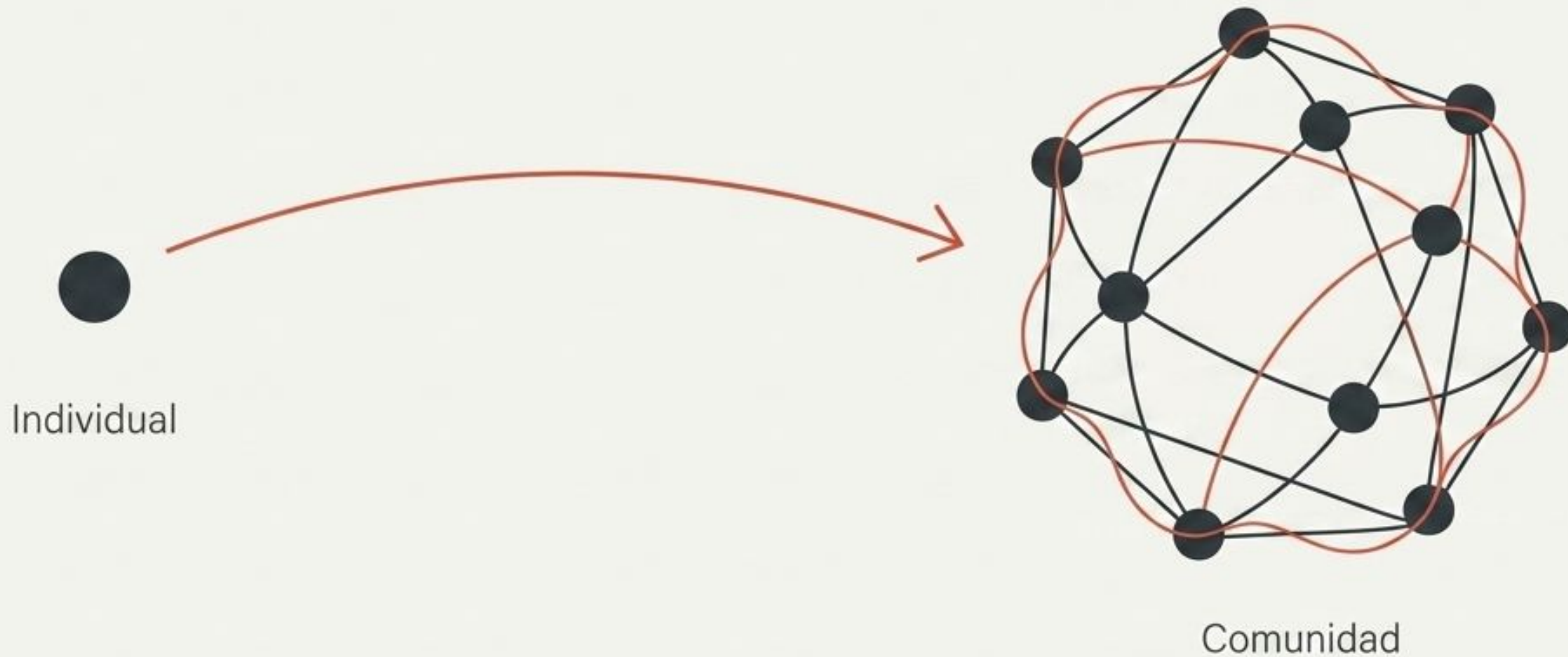
Aceite: Incienso o mezcla Believe.

Duración: 8-10 min.

La Frase: “Deja que este aroma te acompañe mientras imaginas.”

El cambio de escala: Retiros y Grupos

En grupo, el ritual no es individual: es lo que hace sentir al conjunto como comunidad. El aroma deja de ser un ancla personal para convertirse en el hilo conductor compartido por todas las personas presentes.



Rituales Colectivos

El círculo de bienvenida (5 Min)

Dinámica:	El aceite pasa de mano en mano en silencio.
Aceite:	Bergamota.

Respiración colectiva (3 Min)

Dinámica:	Sincronizar el ritmo respiratorio de todo el grupo al unísono.
Aceite:	Lavanda o Peace & Calming.

Ritual de atardecer (15 Min)

Dinámica:	Cierre simbólico de la jornada en silencio.
Aceite:	Incienso o Grounding.

Límites profesionales: Lo que resta impacto

Error	Profesional
✗ Usar demasiados aceites.	✓ Menos variedad, más intención. Un exceso confunde.
✗ Explicar demasiado.	✓ Deja que hable el gesto, no la ficha técnica.
✗ Obligar al cliente.	✓ Ofrece siempre, nunca impongas proximidad.
✗ Aromas muy intensos.	✓ El aroma debe sostener tu voz, no competir con ella.
✗ Improvisar.	✓ La repetición crea el ancla. Cambiar en cada sesión rompe la asociación.

Consejo Profesional:

Si tienes que explicar por qué usas un aroma, probablemente lo estás usando mal.

Cómo empezar: Arquitectura mínima viable



Paso 1: Un Difusor.
Sencillo, para tu espacio de trabajo (o roll-on si eres nómada).



Paso 2: 3 Aceites Básicos.
Uno cítrico (apertura), uno floral/amaderado (cierre) y uno de menta (transiciones).



Paso 3: Kit Inicial.
Para probar sin comprometerte con grandes cantidades.



Paso 4: Cuaderno de Registro.
Anota qué aroma usaste y la reacción del cliente.

Empieza con uno. Domínalo. La coherencia importa más que la variedad.

Una nueva dimensión para tu negocio

Valor Percibido

Una sesión que se vive con los cinco sentidos se percibe como más cuidada y sostiene mejor tu tarifa.

Diferenciación

Un aroma propio es una firma sensorial que otros coaches con tu mismo método no tienen.

Fidelización

Los rituales generan continuidad; el cliente vuelve a reencontrarse con la experiencia.

Nuevas Experiencias

Abre la puerta a talleres sensoriales, retiros y sesiones temáticas.

Acompañar fuera de sesión

Muchos clientes preguntan dónde conseguir estos anclajes para su casa. Ahí aparece una posibilidad natural: si tú ya los usas y confías en ellos, tiene sentido ser tú quien acompañe esa compra.

El modelo de colaboración de Young Living es una extensión natural de la relación de confianza, sin presión comercial.

El mensaje nunca es "compra aceites". Es: "Si quieres seguir usándolos en casa, puedo acompañarte también en eso."

Tu punto de partida: el Kit de Inicio

Cuando empiezas, no te llevas solo un difusor y 12 aceites — te llevas un universo completo de acompañamiento.



Un aroma no cambia tu método. Cambia lo que se recuerda de él.

Si quieres profundizar —elegir tu kit inicial o explorar el modelo de colaboración— escíbeme para dar el siguiente paso.

www.umbralx.com Agustín Herrera