

Je fixe mes tarifs et je me respecte !

1- La valeur que j'apporte dans la vie de mon client

Ce que ça va lui coûter s'il ne procède pas au changement	Ce que votre client va obtenir dans sa vie s'il procède au changement
<p>Listez tout, aussi bien sur un plan émotionnel, relationnel, financier, ...dans tous les domaines de sa vie</p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p>	<p>Listez tout, aussi bien sur un plan émotionnel, relationnel, financier, ...dans tous les domaines de sa vie, dans son couple, sur un plan social, dans sa famille, dans son métier, ne vous limitez pas !</p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p> <p>--></p>

Je fixe mes tarifs et je me respecte !

2- Ce que votre offre représente pour vous ?

1-Combien seriez-vous prêt à donner à qqn que vous admirez expert dans ce domaine pour suivre le type de programme que vous proposez ? Et pourquoi ?

2-Prenez en compte votre niveau de présence dans votre offre et le niveau de personnalisation que vous allez donner

Tenez compte de votre temps

3-Prenez en compte vos charges, vos frais (déplacement, autres ..etc)?

Je fixe mes tarifs et je me respecte !

3- Choisissez votre montant ?

Votre prix est un prix global, qui ne se calcule pas à l'heure mais basé sur les bénéfices et les résultats que votre client va obtenir.

1- Quel est le premier montant auquel vous pensez ?

2- Puis quel est le maximum que vous envisagez proposer ?

3- Votre prix se situe entre ces deux limites. Optez pour un montant qui vous fait sortir de votre zone de confort mais qui reste envisageable pour à demander.
Inscrivez-le ici :

Fixer le nouveau montant, que vous pouvez entièrement défendre et face auquel vous êtes en confiance

Il devra se situer légèrement en dehors de votre zone de confort. Si vous vous concentrez sur **les résultats obtenus**, il sera légèrement supérieur au niveau habituel. vous devez y croire absolument.

Fixer un prix = choisir un montant

Si vous déterminez ce qu'il représente vous choisissez un montant sur la base des faits et de la valeur de votre offre, plutôt que sur une base émotionnelle et en fonction des choix et des croyances des autres !!!!!