

Program szkolenia

1 . Wycena usług.

- Strategie wyceny usług.
- Stawka godzinowa, ile jest warta godzina pracy.
- Moja wycena- ustalenie ceny, co wziąć pod uwagę, rewizja własnej strategii.
- Rodzaje usług i klientów. Z kim chcę pracować?
- Wizerunek finansowy firmy.
- Przekonania ograniczające właściwą wycenę usługi.
- Usługi których nie ma w umowie - kiedy i jak wycenić czas dodatkowej pracy?
- Ćwiczenie - wycen swoją usługę. Case study.

2 . Negocjacje cenowe.

- Podwyżka ceny. Zmiana cennika. Jak skutecznie podnosić ceny.
- Emocje i obiekcje klienta. Klient roszczeniowy.
- Negocjowanie stawki.
- Zmiana charakteru i zakresu usługi – zmiana ceny.
- Ratowanie usługi nieopłacalnej.
- Klient który nam nie płaci lub notorycznie spóźnia się z płatnością.
- Case study.