

## **Modul 1 – Tag 3:**

**Standortbestimmung gut bezahlt werden**  
**Auswertungsblatt 5**

**Herzenskunden-Vorbereitungscamp**

Mag.<sup>a</sup> Sylvia Fullmann

Wien, am 10.7.2018

## Auswertungsblatt 5

# Ich bekomme für meine Arbeit ein gutes (angemessenes) Honorar



**Ob Kunden bereit sind dir ein angemessenes Honorar zu bezahlen, entscheidet sich lange vor dem „Verkaufsgespräch“.**

## **Deine besten Chancen, damit Kunden bereit sind mehr zu bezahlen**

### ➡ *Andere Kunden*

Der häufigste Grund für lächerlich niedrige Bezahlung sind die falschen Kunden. Kunden, die kein Anliegen haben oder wenig motiviert sind, sind meist auch nur wenig zu zahlen bereit.

*Mehr darüber erfährst du in Modul zwei.*

### ➡ *Verpacke deine Angebote in appetitliche Häppchen*

wenn du deinen Kunden alles auf einmal anbietest, ist ihnen das zu viel und erscheint zu teuer. Deine größte Chance mehr zu verdienen ist, deine Leistung Schritt für Schritt anzubieten. Bei einer Begleitung über einen längeren Zeitraum sind Kunden bereit viel mehr zu bezahlen, als auf einmal. Weil sie erleben, was sie davon haben und oft auch weil dann insgesamt mehr Geld zur Verfügung steht.

Das „Packaging“ - die Verpackung deiner Leistung in appetitliche Häppchen, ist eine deiner größten Chancen für mehr zufriedene Kunden und besonders um mehr zu verdienen.

*Mehr darüber erfährst du in Modul 3.*

### ➡ *Inspiriere & coache deinen Kunden in spe ihren persönlichen Vorteil zu erkennen*

**Kunden sagen ja, sobald sie sich konkret vorstellen können, was sich für sie ändern könnte.**

Wenn sie es für möglich und machbar halten. Das Entscheidungsgespräch – meist „Verkaufsgespräch“ genannt, ist deine Chance, dass zukünftige Kunden das für ihre Situation erkennen. Entscheidend ist, dass Kunden selbst ihre eigene Vorstellung entwickeln, denn sie wissen am besten, was für sie wichtig ist. *Mehr darüber erfährst du in Modul 3.*

### ➡ *Erweitere deine Vorstellung, was Kunden zahlen werden*

Am meisten bremst uns oft unsere Vorstellung, was Kunden zu zahlen bereit sind. Meine Erfahrung ist, dass Kunden höhere Preise viel leichter akzeptieren als wir denken. Teste einfach einmal, mehr zu verlangen.

### ➡ *Deine Präsentation, deine Webseite*

**Deine Webseite und deine Kundengespräche entscheiden, was Kunden erwarten, für möglich halten und sich vorstellen können.** *Mehr darüber erfährst du in Modul 3.*