



COMMENT VENDRE VOTRE ACCOMPAGNEMENT AU JUSTE PRIX ?

[JE PRENDS UN RDV](#)

45 mn offerte pour faire
avancer votre projet



Je vais vous révéler les secrets pour BOOSTER vos prix en toute confiance.

- Les 3 principes fondamentaux que vous devez comprendre pour atteindre vos objectifs de vente avec assurances
- 3 exercices concrets pour mettre ces principes en pratique



JE PRENDS UN RDV

45 mn offerte pour faire
avancer votre projet



Qui suis-je

Patricia de Zaldivar

Coach – Thérapeute –
Formatrice – Conférencière –
Auteure

JE PRENDS UN RDV

45 mn offerte pour faire
avancer votre projet





Pourquoi augmenter vos prix ?

- Pour une entreprise plus rentable
- Pour travailler avec une clientèle investie
- Pour que vos clients sont plus gagnants que jamais.
- **Pour VOUS !**
 - Equilibrer vos domaines de vie
 - Gagner en liberté financière, en temps, géographique
 - Progresser en vous formant

JE PRENDS UN RDV

45 mn offerte pour faire
avancer votre projet



Combien devez-vous trouver de clients pour vivre confortablement ?



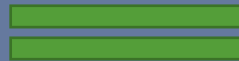
- Pour vous : 3000€ (minimum)
- L'état et les diverses dépenses Pro : 50% (maximum)
- CA MENSUEL à réaliser : 6000€

PV unitaire séance : 60€

6000€ : 60€ = 100 séances par mois

Soit 25 par semaine

Soit 5 par jour ! TOUS les jours ! TOUTE l'année !



Supposition : chaque client prend 1 séance par semaine, soit 4 par mois durant 3 mois :

Vous devez trouver 25 nouveaux clients tous les mois !!!

DIFFICILE !!!

JE PRENDS UN RDV

45 mn offerte pour faire
avancer votre projet



Combien devez-vous trouver de clients pour vivre confortablement ?



- Pour vous : 3000€ (minimum)
- L'état et les diverses dépenses Pro : 50% (maximum)
- CA MENSUEL à réaliser : 6000€

PV unitaire accompagnement premium : 1200€ (minimum)

$6000€ : 1200€ = 5$ clients par mois



FACILE !!!

JE PRENDS UN RDV

45 mn offerte pour faire
avancer votre projet





AUGMENTER vos prix peut être effrayant

- "Et si personne n'achète ?"
- "Et si je ne suis pas assez bon pour demander des prix élevés ?"
- "Et si ça ne marche pas ?"
- Et si ... Et si

Ce sont exactement les pensées
que la majorité des coachs et des thérapeutes ont
avant d'entrer dans le programme

JE PRENDS UN RDV

45 mn offerte pour faire
avancer votre projet





Mais avec les bonnes stratégies en place

**Vous ferez le grand saut (Quantique)
vous triplerez vos revenus,**

**et ça sera l'une des meilleures décisions
que vous ayez jamais prises. !**

JE PRENDS UN RDV

45 mn offerte pour faire
avancer votre projet





Booster vos prix n'est qu'une questions de

CROYANCE !

Votre propre système **de croyances interne est la clé** pour fixer le bon prix pour vos produits et services.

Vous recevrez exactement le prix que **vous pensez valoir**.

Alors, prêts à BOOSTER vos prix?

JE PRENDS UN RDV

45 mn offerte pour faire
avancer votre projet





Principe N°1 : Le Prix, une Détermination du Succès

Vendre moins cher est-ce mieux pour le client ?

NON

Vous voulez que vos client réussissent à un niveau élevé ?

Alors vous devez facturer à un niveau élevé !

Plus les gens investissent, plus ils s'investissent !

JE PRENDS UN RDV

45 mn offerte pour faire
avancer votre projet





Principe N°2 : Boostez progressivement votre prix



Le brusque changement de prix peut souvent être difficile à gérer, tant pour vous que pour vos clients potentiels. C'est pourquoi vous devez booster votre prix de manière progressive.

Commencez par 1 000€, validez votre offre et obtenez vos premiers clients, puis doublez ce prix à 2 000€. Validez à nouveau et continuez à augmenter de manière stratégique.

Laissez votre corps et votre esprit s'adapter à ce nouveau prix, et continuez à le booster au fil du temps. C'est une approche saine et efficace pour maximiser la valeur de votre produit et atteindre le succès que vous méritez.

Soyez la tortue, pas le lièvre.



JE PRENDS UN RDV

45 mn offerte pour faire
avancer votre projet





Principe N°3 : Moins c'est PLUS !

Croyance erronée :

Penser que plus vous facturez, plus vous devez fournir de services ou de produits.

Les gens paient pour la rapidité, la facilité, l'efficacité. Pas pour plus de "choses".

Cela signifie que pour facturer plus, vous devez vous demander : "Quel est le chemin le plus rapide pour que mon client obtienne le résultat souhaité ?

Puis, offrez juste cela, pas plus.

Faire payer plus cher n'est pas une question d'addition, c'est une question de soustraction.

Offrez un service ou un produit clair et concis, qui aidera votre client à obtenir le résultat souhaité rapidement et facilement.

JE PRENDS UN RDV

45 mn offerte pour faire
avancer votre projet



EXERCICE N° 1



Imaginez un instant...

Vous augmentez vos prix jusqu'à 3 à 5 fois leur coût actuel, vous seriez en mesure de facturer le véritable coût de vos services.

Cette augmentation de la marge bénéficiaire vous permettrait alors d'investir dans des améliorations pour votre clientèle, les aidant à obtenir de meilleurs résultats.

Par exemple, en augmentant vos prix, vous pouvez utiliser votre temps de manière plus efficace pour offrir une meilleure expérience client, tout en travaillant moins et en gagnant plus.

Vous pourrez également investir dans des outils personnalisés qui aident vos clients à obtenir de meilleurs résultats.

Vous travaillerez en petits groupes exclusifs de 4 à 5 clients, ce qui n'aurait pas été possible sans une augmentation de vos prix.

Si vous doublez, triplez, ou quadruplez vos prix au cours des 6 prochains mois, et que vos bénéfices en font autant, que pourriez-vous faire pour offrir une expérience client encore meilleure ?

JE PRENDS UN RDV

45 mn offerte pour faire





Notez 5 idées pour améliorer l'expérience de votre client :

- #1. _____
- #2. _____
- #3. _____
- #4. _____
- #5. _____

JE PRENDS UN RDV

45 mn offerte pour faire
avancer votre projet





Notez 5 idées pour améliorer votre vie :

- #1. _____
- #2. _____
- #3. _____
- #4. _____
- #5. _____

Je croie en un échange équitable de valeur.

Cela signifie que je suis déterminée à aider mes clients à atteindre leurs objectifs tout en poursuivant les miens.

En augmentant vos prix, vos clients seront plus impliqués dans votre programme et, en conséquence, auront plus de chances de réussir. En même temps, votre entreprise bénéficiera de bénéfices plus élevés et vous gagnerez plus d'argent.

JE PRENDS UN RDV

45 mn offerte pour faire
avancer votre projet





EXERCICE N° 2 Plan de progression de votre prix

Prix actuel : _____

1.Premier prix testé : _____

2.Deuxième prix testé : _____

3.Troisième prix testé : _____

Procédure dans la réalité :

- Validez chaque nouveau prix en le testant avec 5 à 10 clients
- Une fois que le nouveau prix est validé, passez au prix suivant sur votre liste.

**Votre perception de votre prix déterminera également la perception de votre client.
Soyez confiant dans la valeur de votre produit ou service pour déterminer les prix les plus appropriés.**

JE PRENDS UN RDV

45 mn offerte pour faire
avancer votre projet





EXERCICE N° 3 OPTIMISER

"Moins c'est Plus". Simplifiez votre offre en offrant un résultat simple et spécifique.

A.) Analyse du Point de Départ et Objectif Final :

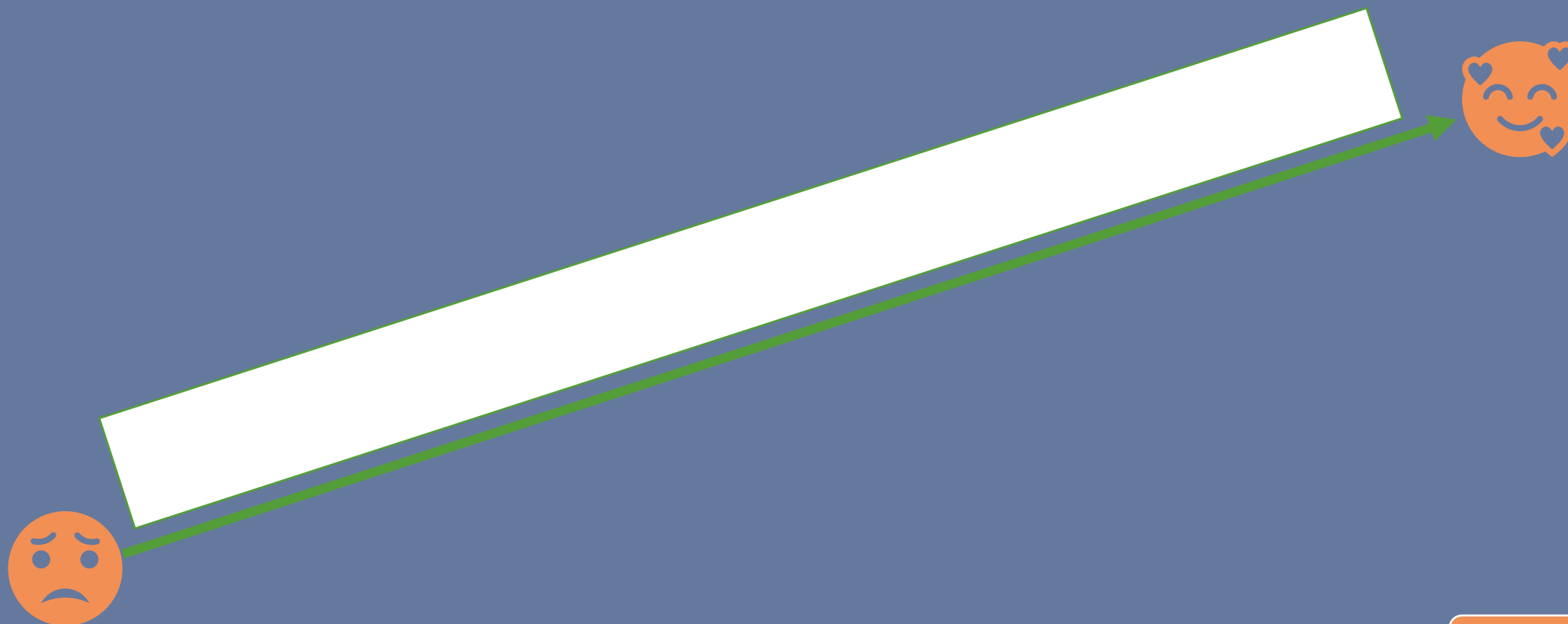
1. Point de Départ : Identifiez les difficultés de votre client idéal et ce qui ne fonctionne pas dans sa vie.

1. Objectif Final : Déterminez où votre client peut être à la fin de votre programme et ce qu'il souhaite obtenir.

JE PRENDS UN RDV

45 mn offerte pour faire
avancer votre projet





JE PRENDS UN RDV

45 mn offerte pour faire
avancer votre projet





J'espère que vous avez
reçu une valeur MASSIVE ?

JE PRENDS UN RDV

45 mn offerte pour faire
avancer votre projet





Pour obtenir le PDF (Guide)

Dans le groupe Facebook Coach Inspirant

PDF : Je BOOSTE mes prix !

<https://www.facebook.com/groups/coachinspirant.catalyseurdeprosperite>

JE PRENDS UN RDV

45 mn offerte pour faire
avancer votre projet





Prendre RDV avec moi

[JE PRENDS UN RDV](#)

45 mn offerte pour faire avancer
votre projet

