

AUDREY MERULLA

Unalome Coaching Évolution

Unalome
COACHING ÉVOLUTION

**Définir la valeur
et le prix de votre
prestation et être
à l'aise avec !**



Déterminer un prix relève d'un véritable savoir-faire

ÉTAPE 1

Notez les prix de chacun de vos concurrents directs.

.....

.....

.....

.....

ÉTAPE 2

Quelle est la catégorie socio-professionnelle à laquelle vous voulez vous adresser ? En d'autres mots, quels sont les moyens de votre cible ?

.....
.....
.....
.....

ÉTAPE 3

La valeur perçue a un **effet magique**. Prenons un exemple : *vous ne payeriez pas la même petite bouteille dans un supermarché quelconque que dans un désert où il ne vous reste plus que 2h à vivre sans eau.*

Que pouvez-vous mettre en place pour que votre client principal puisse avoir la même sensation ?

Pistes de réflexion : les matériaux utilisés, la rareté, les témoignages de valeur, votre expertise...

.....
.....
.....

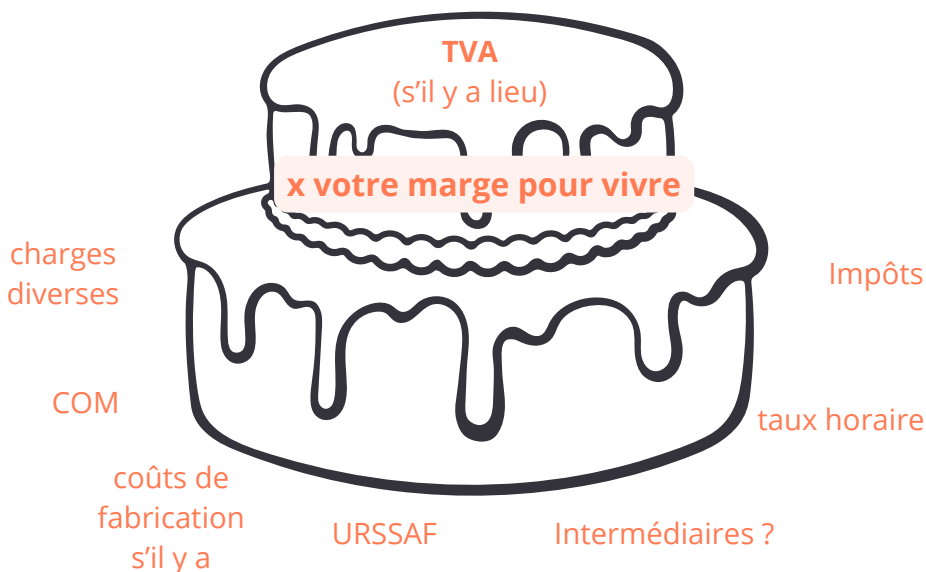
ÉTAPE 4

Pour calculer un prix, on part soit d'en haut, soit d'en bas.

En partant d'en haut, on part d'un prix hypothétique "envisagé" pour vivre et on soustrait coût par coût.

Soit on part d'en bas : on ajoute tout, on met sa marge par dessus pour vivre de son activité et on rajoute la TVA en dernier s'il y a lieu...

VOTRE PRIX FINAL



ÉTAPE 5

Comment vous sentez-vous en communiquant votre prix ?

Que ressentez-vous en le disant ?

Pouvez-vous soutenir le regard de votre interlocuteur ?

Pouvez-vous ne pas vous justifier (surtout si le client n'a rien demandé) ?

Remettez-vous à la place de l'acheteur que vous étiez lorsque vous êtes passé à l'acte en achetant ce produit.

Récapitulatif - Déterminez votre valeur et votre prix

? ? ?
Atelier 4
FIXEZ
VOS PRIX

2 Tout un état

Piège Limite
 Argent = Temps

ouvrez-vous à un possible
 que vous n'avez pas encore
 IMAGINÉ... JJ



1. Le PRIX

≠ La Valeur
 que je me donne!

LA Valeur
 de ce
 que vous
 apportez.

2. OBLIGATION
 DE MOYENS

≠
 OBLIGATION
 DE RÉSULTATS



quelle histoire
 je me raconte?

TOUS PRIX EST EXCLUSIF
 (Même le gratuit!)

Le regard
 sur le PRIX

voleur
 INJUSTE
 Profiteur
 Impositeur

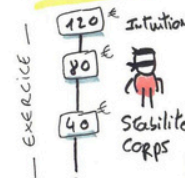
ENVERS
 MOI
 MÊME...

Au chapeau?
 Ne pas refiler
 La patate chaude!
 au client...

Poivrier sa
 relation à
 l'argent
 m'a permis
 d'évaluer des frictions
 d'ENTREPRENDRE
 TRAVAILLE M'A
 RELATION À L'AUTRE.

1. Je donne en premier (résultats)
2. Les gens sont bons
3. Trouver la manière d'être au monde

FAIRE UN MAX DE
 RENCONTRES...



David Falguière

Copyright ©David Falguière

✈ *Embarque pour le voyage de l'entrepreneuriat avec un vrai plan
et sans stress financier | Coach Transition Pro
Certifiée NeuroSciences appliquées & Relation à l'argent*

Après 18 ans d'expérience professionnelle dont la moitié à mon compte et la moitié en tant que cadre dans des PME et groupes internationaux, j'accompagne maintenant les personnes qui :

- veulent se lancer à leur compte
- avec un plan concret orienté business
- un mindset fort et une relation à l'argent apaisée
- pour vivre un voyage audacieux et transformateur.

A U D R E Y M E R U L L A



👉 **RDV Découverte 40' OFFERT**

<https://unalome-coaching-evolution.short.gy/AKlaCH>

👉 **Séance One Shot 1H**

audrey@unalome-coaching-evolution.fr

👉 **Coaching 1:1 "En Immersion" - 3 mois**

<https://unalome-coaching-evolution.fr/coaching-1l-en-immersion-3-mois/>