

COME, QUANTO E PERCHE' PARCELLARE LE PRESTAZIONI AI CLIENTI

COME RICHIEDERE IL GIUSTO SENZA STRESS



Incontro a cura del gruppo di lavoro Persona e Professione

Giovedì 5 dicembre 2019
dalle ore 15.00 alle ore 18.30

Coordinatori e Relatori:

Dott.ssa Emanuela BARRERI
Dott. Claudio BENEDETTO



COME, QUANTO E PERCHE' PARCELLARE LE PRESTAZIONI AI CLIENTI

COME RICHIEDERE IL GIUSTO SENZA STRESS

PROGRAMMA

Un compenso equo per un'attività di qualità

La determinazione del compenso secondo modalità e tecniche utili per il professionista e quale servizio alla clientela; si affronteranno teoria della scelta, WTP e WTA, margine di contribuzione e rapporto con il business plan.

La percezione del valore di un'attività: una questione di linguaggio

Strategie di dialogo attraverso l'offerta di alternative sui prezzi, la massimizzazione del margine con la creazione di valore.

Lo stress diminuisce quando il cliente sente di poter scegliere quanto pagare

Indicazioni utili alla redazione del preventivo e/o della lettera di incarico.

Coordinatori e professionista e quale servizio alla clientela

Si affronteranno teoria della scelta, WTP e WTA, margine di contribuzione e rapporto con il business plan.

La percezione del valore di un'attività: una questione di linguaggio

Strategie di dialogo attraverso l'offerta di alternative sui prezzi, la massimizzazione del margine con la creazione di valore.

Lo stress diminuisce quando il cliente sente di poter scegliere quanto pagare

Indicazioni utili alla redazione del preventivo e/o della lettera di incarico.



COME, QUANTO E PERCHE' PARCELLARE LE PRESTAZIONI AI CLIENTI

COME RICHIEDERE IL GIUSTO SENZA STRESS

COME FARSI PAGARE

Stabilire il patto
iniziale

Rispettare i termini
del patto

Parcellare secondo
quanto stabilito

Sollecitare il cliente
a rispettare il nostro
accordo



COME, QUANTO E PERCHE' PARCELLARE LE PRESTAZIONI AI CLIENTI

COME RICHIEDERE IL GIUSTO SENZA STRESS

PERCHE' FARSI PAGARE



PER noi STESSI, perché VALIAMO



**PER i nostri CLIENTI, perché la «CURA»
è più efficace**



COME, QUANTO E PERCHE' PARCELLARE LE PRESTAZIONI AI CLIENTI

COME RICHIEDERE IL GIUSTO SENZA STRESS

RICONOSCIAMO LE NOSTRE COMPETENZE

