

Fijación de Tarifas para Servicios Profesionales

3-DÍAS



Charlie Do Amaral
Pricing Strategy Consultant

Por qué hablamos de tarifas basadas en valor?

Hoy en día, desde consultores, bufetes de abogados, contadores y firmas de servicios profesionales están evolucionando hacia estrategias y tarifas **basadas en valor**. Por definición, un cliente está dispuesto a pagar precios más altos cuando percibe que esos precios denotan un valor más alto.

“La lógica anima al pensamiento, la emoción insta a la acción.”

El Mind-Set de la Abundancia



Alguna vez le preguntó a un amigo sobre cómo estaba, seguramente, más de una vez escuchó como respuesta: “aquí estamos, sobreviviendo...”

El problema es que muchas personas a la derecha de la gráfica todavía actúan como si estuvieran a la izquierda, sin haber podido abandonar viejos hábitos y viejos amigos.

Para transitar de izquierda a derecha, debemos estar dispuestos a cambiar nuestras creencias, amigos, imagen, diálogo interno, expectativas, etc. Esta es la única forma de crear puertas “estancas” que no nos permitan retroceder.

Este no es un curso motivacional, se lo aseguro, pero éste, debe ser el primer el paso; al determinar su valor, determinará sus tarifas.

Las Tarifas se basan en el Valor Percibido

El valor percibido está en los ojos y el cerebro del comprador. En consecuencia, la percepción del valor del comprador es el primer punto de ataque para un consultor que desee maximizar los ingresos.

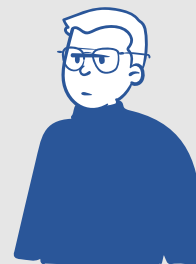
Simulemos una conversación entre usted y el potencial cliente:



Cliente

Seguramente lo que obtendré de este proyecto estará de acuerdo a lo que estoy pagando...

Ok, tengamos una charla que le ayudará a estipular el valor del proyecto...



Consultor

Algunas preguntas importantes que puede hacer al cliente para ayudarlo a encontrar una medida de valor:

- Cuál es la diferencia en su empresa al finalizar este proyecto?
- Qué pasaría si no hiciera nada?
- Qué podrá hacer que no puede hacer ahora?
- Cuál será el efecto sobre los ingresos (ventas, utilidad, cuota de mercado, etc)?
- Cuáles son los tres mayores impactos del resultado del éxito de este proyecto?

Estar preparado para discutir el valor con el comprador desde el principio hace que se dirija la conversación a lo que más importante: el valor que usted proporcionará como consultor.



Contenido



La importancia del valor

- Qué es el valor y cómo determinarlo en los proyectos
- El compromiso del comprador



Secuencia de adquisición de negocios de consultoría

- Pasos críticos para el compromiso del comprador



Propuesta de valor

- Características de propuestas basadas en valor
- Cómo reconocer propuestas que no aportan valor



Establecer tarifas (fees) basadas en valor

- Cómo establecer su valor único
- Cómo aumentar la tasa de aceptación de su propuesta
- Formas de aumentar las tarifas



Una Propuesta de Valor Única



No deje dinero sobre la mesa

distinga su valor único.

Potencie su **VENTAJA** competitiva

Precio:

Bolivia

Bs 590

Latinoamérica

\$us 150

EEUU y Europa

\$us 220



731 57424

Cursos **participativos**, con un **propósito** (inspirar a las personas)
para entregar **resultados!**

Charlie Do Amaral
CONSULTING

www.charlie-do-amaral.github.io

