

5 semne că nu ceri cât meriți

Nu e vorba de lăcomie și nu e vorba de curaj. E vorba de niște tipare mici, aproape invizibile, care se repetă în fiecare conversație despre bani — până devin felul în care faci afaceri. Recunoaște-le mai jos.

1 Îți ancorezi prețul în piață, nu în valoarea pe care o crezi

Te uiți la ce cere concurența înainte să te uiți la ce rezolvi tu de fapt pentru client. Prețul devine o medie, nu o reflectare a rezultatului pe care îl aduci.

2 Negociezi împotriva ta însuși, înainte să ți se ceară

Lași din preț în minte, „ca să fii sigur”, cu mult înainte ca clientul să fi obiectat ceva. Concesia vine din anticiparea unui refuz care, de multe ori, nici nu s-ar fi întâmplat.

3 Explici prea mult, convingi prea puțin

Oferta ta se transformă într-un demo tehnic — toate detaliile, toate opțiunile — în loc de un motiv clar și scurt pentru care ar trebui să te aleagă exact pe tine.

4 Simți nevoia să te justifici de fiecare dată când vine vorba de bani

Prețul ajunge să fie ceva ce aperi, nu ceva ce comunică. Fiecare discuție despre onorarii îți cere energie emoțională, nu doar claritate.

5 „Mai discutăm” e răspunsul tău cel mai frecvent

Îl tratezi ca pe un rezultat acceptabil, nu ca pe un semnal de alarmă. Iar oportunitatea rămâne deschisă exact atât cât să dispară, fără să ai un moment clar în care ai pierdut-o.

Recunoscând un tipar nu îl schimbi automat — dar e primul pas fără de care nimic altceva nu funcționează.