



15

concepts, trucs et astuces pour oser demander ce que vous valez et l'obtenir !



Par Marcelle della Faille

Auteure, Mentor, Formatrice et Coach de la Loi et du Marketing d'Attraction



1. Concentrez-vous sur ce qui est important : sur la valeur de la transformation que vous créez chez les autres.
2. Sachez POURQUOI vous demandez tant d'argent.
3. Vos honoraires représentent vos pensées, vos croyances, vos actions et vos conceptions d'AVANT. Pour les AUGMENTER, vous devez transformer votre manière de penser afin qu'elle corresponde aux NOUVEAUX honoraires que vous souhaitez percevoir.
4. Faites quotidiennement le suivi de votre argent. L'astuce pour y arriver consiste à traquer chaque centime qui entre et chaque centime qui sort, en évitant de diminuer le montant des rentrées juste parce que certaines d'entre elles proviennent d'une source différente de celle à laquelle vous vous attendiez. Rappelez-vous : tout compte !
5. Les clients VEULENT un prix qu'ils puissent justifier. C'est à VOUS d'aider vos clients à clarifier la VALEUR des résultats que vous proposez.
6. Si vous doutez de votre prix, c'est probablement parce que vous vous concentrez sur les fonctionnalités du processus que vous offrez. En concentrant plutôt votre attention sur la VALEUR des résultats obtenus à l'aide de vos services, vous vous sentirez automatiquement plus confiant(e) face au montant que vous facturez.
7. La valeur est perçue par vos clients. Le prix est perçu par vous.
8. Proposez différents forfaits pour que vos clients potentiels aient la possibilité de répondre « oui ».
9. Lorsque vous décrivez vos forfaits, commencez par l'option la plus haut de gamme. Faites-leur ensuite savoir que vous proposez un autre forfait qui ne comprend pas tel ou tel élément. Ils auront tout d'un coup l'impression que vous leur prenez quelque chose. Les clients n'aiment pas cela et seront plus enclins à choisir votre offre haut de gamme.



10. Veillez à ne pas offrir trop d'éléments dans votre forfait inférieur, au risque de n'avoir plus rien à offrir aux niveaux supérieurs. Et cela vous mènera inévitablement au surmenage !
11. Offrir une garantie à un seul objectif : donner à vos clients une forme de tranquillité d'esprit, ce qui leur permettra de répondre plus facilement « oui » à votre offre.
12. Veillez à toujours inclure au moins un bonus dans votre forfait, une chose que les gens ne peuvent obtenir nulle part ailleurs (qui ne peut pas être achetée séparément).
13. Si vous voulez gagner plus d'argent, vous DEVEZ cesser de sous-estimer votre temps en le passant à accomplir des tâches loin en dessous de votre niveau de compétence et de vos nouveaux honoraires.
14. Au lieu d'accorder une ristourne à vos clients, proposez-leur un service additionnel, un délai plus court ou une meilleure garantie, ce qui apporte plus de valeur à votre offre (au lieu de diminuer vos honoraires).
15. Comment répondre à la question, « *Quels sont vos honoraires ?* »

Tout d'abord, ne répondez PAS en proposant un prix.

Voici ce que je dis toujours à la place :

« Je serais heureuse de pouvoir répondre à votre question. Mais j'ai d'abord besoin de rassembler quelques informations. Puis-je vous poser quelques questions ? »



A propos de Marcelle della Faille, « La Reine de l'Attraction »

Marcelle est Auteure, Mentor, Formatrice et Maître-Coach, Experte en Loi d'Attraction, dont le premier livre '**Le Secret de la Loi d'Attraction**' est vite devenu un **best-seller**. Ses autres livres : « Le Manuel Pratique du Secret de la Loi d'Attraction », « L'Odyssée de la Prospérité », « Un secret à leur portée », tous édités au Dauphin Blanc (Québec), offrent de précieux **enseignements sur l'application pratique des principes universels de l'attraction et de l'alignement** dans la vie personnelle et professionnelle de ses dizaines de milliers de lecteurs.

Egalement traductrice de nombreux livres du mouvement de la Nouvelle Pensée (tel 'La Science de l'Enrichissement, La Science de la Santé, La Science de la Grandeur et La Science du Succès', de Wallace D. Wattles, et 'La Clé de la Maîtrise' et 'La Cause et l'Effet', de Charles F. Haanel, et 'Le Secret Sans Ages' de Robert Collier), Marcelle est reconnue pour ses écrits et ses programmes de formation qui vous encouragent à **développer votre passion en une activité florissante**, ce qui fait de Marcelle un Mentor sur laquelle vous pouvez compter pour vous aider à accomplir votre activité rêvée.



Fondatrice du site loi-d-attraction.com, Marcelle adore également aider les coaches et les entrepreneur(e)s à utiliser la voie de l'entrepreneuriat spirituel pour créer la vie qu'ils désirent exactement vivre – selon leurs propres conditions. Elle et ses clients sont des exemples vivants qu'il est possible d'attirer beaucoup d'argent, de faire ce que vous aimez ET d'avoir une vie spirituelle riche et florissante.

Pour obtenir de plus amples informations sur les programmes de Marcelle della Faille et d'AFICEA, restez en contact en vous inscrivant à leur Feuille d'Informations (vous y serez averti directement des nouvelles opportunités et offres), ou contactez notre équipe de service : equipeaficea@aficea.com

