



werkboek
Doorbreek je prijsangst

Stap 1

HERKEN JE BLOKKADES

Lees de onderstaande uitspraken en vink aan welke jij (her)kent. Wees eerlijk – dit is geen test, maar een wake-up call.

- ☐ Wie zit er nou op mij te wachten?
- ☐ Ik moet eerst meer ervaring hebben.
- ☐ Mijn doelgroep kan dit niet betalen.
- ☐ Ik zou dit zelf nooit betalen.
- ☐ Als ik minder vraag, zeggen ze sneller ja.
- ☐ Ik moet eerst mijn aanbod verbeteren.
- ☐ Straks denken ze dat ik arrogant ben.
- ☐ Ik wil gewoon helpen, niet verkopen.
- ☐ Wat als ze zeggen dat ik te duur ben?
- ☐ Ik wil niet overkomen als geldwolf.
- ☐ Ik heb nog te weinig bewijs/testimonials.
- ☐ Ik voel me ongemakkelijk als ik mijn prijs noem.
- ☐ Zolang ik nog geen volle agenda heb, kan ik geen hogere prijs vragen.
- ☐ Ik ben bang dat mensen me niet aardig vinden als ik dit bedrag vraag.
- ☐ Een hoger bedrag is niet gebruikelijk in mijn branche.
- ☐ Wie ben ik om dit bedrag te vragen als anderen het gratis doen?
- ☐ Als ik duurder word, verlies ik mijn klanten.
- ☐ Ik wil geen nee horen, dus hou ik mijn prijs laag.
- ☐ Ik ben bang dat ik het bedrag niet waard ben.
- ☐ Ik raak al mijn bestaande klanten kwijt.

Hoeveel vinkjes heb je gezet?

Hoe voelt het om dit zwart op wit te zien?

Step 2

OVERTUIGINGEN OMBUIGEN

Kies 3 van jouw belemmeringen en vul ze hieronder in. Zet er een nieuwe, versterkende gedachte naast. (Gebruik gerust de voorbeelden uit de training.)

Belemmerende Overtuiging

Bijv: Niemand gaat dit betalen

Nieuwe Gedachte / Reframe

Er is een klant voor elke prijs

Stap 3

MINI ACTIE

Wat is één kleine actie die je deze week kunt doen om te oefenen met het staan voor je prijs?

Mijn actie:

Reminder (uitprinten en boven je bureau hangen).



*Mijn prijs is niet te hoog.
Mijn zelfvertrouwen is nog aan het groeien.
En dat is oké.*



Hallo, ik ben Hilde Radt en ik ben financieel business coach.

Ik help ambitieuze ondernemers met het opzetten en uitbouwen van een heel winstgevend bedrijf. Dit doe ik met mijn bewezen proces waarbij cijfers, strategie en mindset aangepakt worden. Op deze manier creëer jij een bedrijf waar jij blij van wordt EN meer dan genoeg mee verdient. Kijk vooral even op **mijn website** onder het kopje 'Werk met mij' naar de manieren waarop wij samen kunnen werken.

Ik help jou heel graag om nu eindelijk eens echt goed te verdienen!