

Para COBRAR más y cobrar mejor:



FacturaVIDAbilidad



Emotilabel



Antigratis



Power Play



Carta de Desahogo

- Coloca las siguientes leyendas o lemas en post-its bien visibles cerca de tu escritorio, con los imanes de la nevera, como carteles en las plantas de la oficina que ves cuando riegas cada día; y repítete a modo de mantra
 - Soy una persona profesional de éxito
 - Lo que hago es importante
 - Me gusta triunfar
 - Nada ni nadie vale más de lo que valgo yo
- Conjuga el verbo cobrar en todas sus formas. Cada día. En presente, en pasado y en futuro. En voz alta. En indicativo y en subjuntivo. Hacia adelante y hacia atrás. Yo cobro / Tú cobras / Ella cobra / Él cobra / Nosotras cobramos / Nosotros cobramos / Vosotras cobráis / Vosotros cobráis / Ellas cobran
- Habla de dinero. Hazlo con personas con las que tienes confianza, pero habla de dinero. Tampoco tienes que contar el detalle de tu cuenta corriente, pero es positivo compartir preocupaciones, dificultades, casos de éxito, trucos y remedios con otras personas afines a ti, que se encuentren en una situación parecida a la tuya. No tengas ni miedo ni vergüenza a preguntar y a abrir estas conversaciones. Los saberes compartidos en este terreno pueden ser muy ventajosos para todas.
- Detente a pensar si estás cobrando poco o menos de lo que deberías cobrar, por factores externos (mercado, competencia, habilidades, oferta...) o por decisión propia (porque quieres mucho a la persona que te ha contratado, te gusta hacer favores, sientes que trabajar no te cuesta nada...). Reflexiona si eres tú quien elige cuánto y cómo cobrar, o son otras personas las que lo hacen por ti. Analiza qué tipo de relación tienes con el dinero: si tu vida gira en torno al vil metal, o eres de las que les da vergüenza tratar, y por no hablar del tema de la pasta prefieres adelantarte y pagar con lo tuyo. Debes estar muy atenta por si te estás precarizando a tí misma: el mejor indicador de esto es ver que trabajas muchas horas y obtienes poco dinero. Cuidado si se da esta situación.

Para COBRAR más y cobrar mejor:



FacturaVIDAbilidad



Emotilabel



Antigratis



Power Play



Carta de Desahogo

- Si preparar presupuestos es una tarea ardua para tí, hazlo en días con alta motivación y energía. Busca el momento. Piensa en el premio que te vas a regalar después de hacerlo.
- Cuando te sientas con pocas habilidades para reuniones de venta y marketing piensa en un curso de comunicación y representación que te ayude. Busca a una persona de las artes escénicas y prueba unas cuantas clases. Verás que el avance es brutal, ¡y además lo puedes pasar muy bien!
- Haz un juego sencillo: prueba en los próximos presupuestos o pedidos aumentar entre un 15-30% el importe a ver cómo responden los clientes. Quizás subir tus precios es más un límite mental que real. A partir de ahí elige un incremento marginal cada año.
- Exprime al máximo las capacidades y habilidades propias, que puedes ofrecer a tus clientes. Haz una lista de todas ellas (soy una persona calmada, doy órdenes o mando tareas sin violencia y sin agresividad, tengo equis años de experiencia en este trabajo, planífico genial a largo plazo, escucho bien a otras personas, hablo inglés, en encanta mediar en situaciones conflictivas y lo hago bien, me sé un montón de chistes...) y revisa si hay alguna que no estás poniendo en valor. ¡Exprime todos tus limones!