

Weet uw waarde?

Ik werd laatst gevraagd om een lezing te houden over leidingeven. Toen ik mijn prijs doorgaf, was het even stil. “Je hoeft maar 45 minuten te spreken.” zei de aanvrager. “Dan is dat toch wel een hoog omgerekend uurtarief?”

“Nee, hoor” luidde mijn antwoord. “Het is zelfs erg laag. Wat ik jullie vertel is het resultaat van ca. 35 jaar ervaring”.

En zo mag je kijken naar je eigen tarief. Natuurlijk bepaalt het spel van vraag en aanbod de prijs die je kan vragen voor jouw dienst.

Maar het is goed om te beseffen wat je waard bent!

Vooraf diensten als advies, interim management, geven van presentaties en coaching, waar alleen ervaring of een langdurige training je op een hoog niveau kan brengen, verdienen waardering uitgedrukt in de prijs.

Dat je het eventueel goedkoper doet, is natuurlijk best, als je maar bewust bent van je waarde. En het is mooi als je opdrachtgever dat ook beseft. Dan is jouw tarief wellicht een cadeautje voor hem of haar!