

## Modul 5

### Wieviel ist Deine Arbeit wert? - Deine Preisfindung

#### Arbeitsblatt 2 zu Modul 5

##### 1. Aufgabe

Nun stell Dir vor, Du hättest ein 4 stündiges Coaching mit einem Klienten durchgeführt. Schreibe nun eine fiktive Rechnung mit dem von Dir präferierten Stundensatz. Erstelle gleichzeitig ein entsprechendes Rechnungsformular und speicher dies als Dokumentvorlage ab. So hast Du es stets griffbereit. Falls das Schreiben von Rechnungen noch nicht in Deinem Idealtag vorkommt, solltest Du es jetzt hinzufügen.

Rechne „Deinen“ Stundensatz auf einen Tag hoch, dann auf einen Monat. Trage dieses Honorar in Deine Tabelle für Deinen Unternehmerlohn ein. Wie passen beide zusammen?

##### 2. Aufgabe: Realistische Planung

Die Wahrscheinlichkeit ist groß, dass Dein Honorar nicht ganz Deinen Unternehmerlohn deckt. Um realistischer zu planen, kannst Du nun entweder versuchen, Deine Kosten zu reduzieren, Dein Honorar anzuheben oder Deine Zielgruppe (und damit indirekt auch wieder Dein Honorar) anzupassen. Weiterhin könntest Du Dir überlegen, ob Du nicht Deine Coaching-Einnahmen durch andere Tätigkeiten ergänzen möchtest, in dem Du z. B. themenspezifische Seminare anbietest. Der Vorteil liegt klar auf der Hand. Zum einen kannst Du Dir einen Expertenstatus in einem ganz bestimmtem Themenfeld erarbeiten, zum anderen ist das eine gute Möglichkeit Kunden für ein Coaching zu akquirieren.

Nun sei mutig und verdopple einfach mal das Honorar!! Es kann sein, dass es etwas weh tut. Aber das macht nichts. Die Wahrscheinlichkeit ist groß, dass Du mit dem höheren Betrag eher an dem bist, was Deine Leistung tatsächlich wert ist. Sinnvoll ist natürlich eine Marktbeobachtung damit keine Fantasiepreise entstehen.

Was nimmt die Konkurrenz und **welchen Mehrwert** stifte, ich um ein höheres Honorar verlangen zu können als diese?

### 3. Aufgabe: Austausch in der Gruppe

Überlege Dir, welche Argumente Du für die Erhöhung Deines Honorars anbringen könntest und tausche Dich darüber in der Gruppe aus. Du wirst überrascht sein, welche Argumente ihr gemeinsam erarbeiten könnt.

Also, schreibe Deine Ideen und Berechnungen nieder und lass Dir dazu Anregungen von Deiner Facebook-Expertengruppe geben.

Wenn Du die bisherigen Schritte gegangen bist, weißt Du nun, wie hoch Dein Honorar sein muss. Du hast eindeutige Argumente für die Höhe Deines Honorars und kannst dadurch automatisch dazu stehen. Dies wird Dir helfen, Deine se entsprechend zu vermarkten. Dies ist für viele angehende Coaches ein großes Thema.

Herzlichen Glückwunsch!!