

Défi 77 : DEMANDER UNE AUGMENTATION

« Si vous désirez vraiment faire quelque chose, vous trouverez un moyen, sinon vous trouverez une excuse » Jim Rohn

Nombreux sont ceux qui n'osent pas demander activement une augmentation ou une revalorisation de leur ou fonction ou avantage lié. Il y a des peurs sous-jacentes. Nombreux thérapeutes exercent aussi des prix bas pour être accessible à tous. Vous pouvez fixer un prix respectueux de la qualité de ce que vous proposez et être souple avec ceux qui ont moins de revenus.

Le défi du jour consiste si vous êtes salariés à demander une augmentation ou revalorisation de votre poste ou tout autre aspect qui serait juste selon vous. Si vous êtes entrepreneur, réfléchissez pour quelle prestation vous pourriez avoir une politique tarifaire plus harmonieuse avec la qualité rendue. Peut être simplement augmenter votre « argent de poche ».

Craignez-vous de faire ce pas ? Pourquoi ? que n'aimeriez-vous pas entendre de votre interlocuteur, de vos clients ? de votre conjoint ?

Rappelez-vous que, quels que soient vos tarifs, vos demandes, vous n'avez pas d'influence sur ce que l'autre pense, cela lui appartient ? Ce qui vous appartient est la manière dont vous réagissez ou accueillez les remarques des autres.

Pouvez-vous mettre en place quelque chose pour apaiser vos craintes ? pouvez-vous vous préparer aux réponses de vos interlocuteurs ?

Quelles sont les prochaines actions à instaurer dans ce but ?