



**ПРОГРАММА НАСТАВНИЧЕСТВА
для психологов и помогающих практиков**

Модуль «Мастерство»

Часть 3



Монетизация мастерства

Как повышать цену консультации



- **Предупреждаем клиентов сильно заранее!** Те, кто покрепче за месяц-два, тех, кто разобран, можно и за полгода начать готовить.
- **Поднимаем цены с разумной скоростью** и разумным шагом, желательно еще объяснить, **почему вы это делаете с точки зрения вашего проф. роста** (не надо говорить, что вы повышаете, потому что хотите умышленно вызвать агрессию на себя, просто скажите, что вырос ваш стаж или вы прошли новое дорогое обучение).
- **Готовимся морально к агрессии** в разных формах и выдерживаем её. **Выдержите – и вырастет доверие клиента к вам.** И ваше доверие клиенту.

Когда цена должна повышаться



- **Когда психолог вырос** и чувствует несоответствие между внутренним проф. уровнем и внешним откликом в виде зарплаты. Это нормально.
- **Клиент начал обесценивать процесс терапии**, но супервизии показывают, что психолог всё делает хорошо.
- **Клиент** слишком долго любит психолога, идеализирует его и **не проявляет агрессию** в его сторону.
- Когда клиентов надо **учить заботе о себе и уважении своего труда**.

Сколько я стою?



- Считаем расходы на базовое **образование**, повышение квалификации, личную терапию и супервизии. Сколько было потрачено в прошлом? Сколько тратится сейчас в месяц?
- Аренда кабинета + расходники (салфетки, вода, бумага, ручки), техника, нужная вам для работы и другие **хозяйственные расходы**.
- **Реклама, налоги**, членские взносы в ассоциации, з/пл ассистенту – сколько тратится в месяц?
- Вспоминаем идеального клиента, где он живет? Какие **среднерыночные цены на психолога / коуча** в его инфополе?



Сводим траты, желаемую прибыль, среднерыночную цену.

Что получилось? **Комфортно ли быть в такой ценовой рамке?**



Важное напоминание!

Самые частые **причины выгорания у психологов:**

- **Обрыв терапии**
- **Цена за свои услуги не повышается**

Чтобы легко продвигать себя и повышать цены, нужно:

- Помнить, что это не дискомфорт – это приключение с возможным позитивным результатом. **Держим фокус на позитивном результате.**
- **Проработать свой негатив**, связанный со страхом отвержения или агрессии, если не будешь делать свою работу бесплатно/за небольшую сумму.
- Вспомнили всё, что мы прошли: твои сильные стороны, твои ценности, твоё желание хорошо делать свою работу и возможную **пользу, которую ты могла бы дать клиенту.**



Задание



- ✓ Определиться с ценой на свои услуги.
- ✓ С учетом вашего карьерного плана распланировать, когда и насколько у вас будет повышаться ценник.