

Где уже есть ценность

Найдите результат, за который могут платить больше.

Введите свои ответы и сохраните копию PDF.

Какую проблему я решаю?

Например: Убираю ошибки в отчётах.

Кому от этого легче?

Например: Руководителю и бухгалтерии.

Какой результат виден?

Например: Меньше переделок к дедлайну.

Чем это подтверждается?

Например: Письма с благодарностью и сроки.

Примеры условные. Ответы остаются в вашей копии файла.

Варианты роста

Сравните несколько путей, а не один рывок.

Введите свои ответы и сохраните копию PDF.

Что можно продавать дороже?

Например: Пакет консультаций.

Где расширить роль?

Например: Взять контроль отчётов команды.

Какой навык усилить?

Например: Финансовые таблицы.

Что проверить за месяц?

Например: 2 разговора с клиентами.

Примеры условные. Ответы остаются в вашей копии файла.

Разговор о деньгах

Подготовьте просьбу через результат и предложение.

Введите свои ответы и сохраните копию PDF.

С кем говорить?

Например: С руководителем отдела.

Какой факт покажу?

Например: Сократил переделки на 30%.

Что предлагаю взять?

Например: Вести общий контроль отчётов.

Какую сумму или диапазон назову?

Например: +20 000 ₽ к окладу.

Примеры условные. Ответы остаются в вашей копии файла.