#solobusinessfelici

di Paolo Borzacchiello

Con questo articolo proseguo la rubrica #solobusinessfelici, dedicata non solo a cosa può e deve fare un coach per svolgere la propria professione al massimo delle sue capacità, ma anche a tutto quel che riguarda il come farlo, per progredire nella carriera e nella vita. La filosofia che ha ispirato questo "slogan", il blog corrispondente e questa rubrica è dunque questa: vivere bene per lavorare meglio.

#solobusinessfelici

di Paolo Borzacchiello

TI PAGANO QUEL CHE TI CREDI DI MERITARE

Uno degli argomenti più spinosi nel mondo del coaching è senza dubbio quello della parcella. **Molti colleghi alle prime armi mi chiedono se esistono criteri per stabilire il pricing di una sessione di coaching. Io rispondo che esiste un unico criterio da tenere in considerazione: non c'è alcun criterio.** Quando si parla del costo che un cliente deve sostenere per una sessione di coaching, ci sono moltissime variabili che entrano in gioco: l'esperienza del coach, la bravura del coach (bravura ed esperienza non vanno necessariamente di pari passo), il numero di sessioni richieste, la durata in termini orari di ogni singola sessione (la mia parcella per la mezza giornata di lavoro è proporzionalmente più alta della parcella per l'intera giornata di lavoro), la sede di svolgimento della sessione stessa (se da Milano devo spostarmi a Roma, la mia parcella sarà commisurata al tempo dedicato anche ai viaggi e al costo da me sostenuto per viaggiare). Quel che suggerisco è di tener conto di tutti questi fattori e dell'aspetto fiscale, naturalmente: **se dalla parcella, al netto dell'IVA, togli anche le imposte, quel che resta è persino meno della metà di quanto chiesto al cliente.**

Quando si parla di pricing, poi, ci sono di solito due tipi di problema.

Il primo, riguarda quei Coach che, pur fornendo un concreto valore aggiunto al cliente, si vergognano (letteralmente) a pretendere una degna parcella e si contentano delle briciole. A questi Coach dico: **la competenza si paga. Se siete bravi e fate bene il vostro lavoro, la vostra parcella ve la siete meritata, punto.**

Il secondo, riguarda quei Coach che si lasciano ingolosire dalle parcelle dei top player e sparano cifre senza senso, sperando di arricchirsi alle spalle di sprovveduti clienti. A questi Coach dico: potete chiedere tutti i soldi che volete. Tra il chiederli e l'ottenerli, infatti, c'è una bella differenza.

La competenza si paga. Se siete bravi e fate bene il vostro lavoro, la vostra parcella ve la siete meritata, punto.

La verità è che il Coaching può rappresentare un valore incredibile per il cliente e questo valore si paga: se sei in gamba, puoi cambiare la vita personale o professionale di chi si rivolge a te, per sempre. E questo è, semplicemente, senza prezzo. Ciò significa che puoi chiedere la cifra che vuoi? **No, significa che devi misurare il tuo compenso sulla base del valore aggiunto che crei per il cliente e del tempo che ci metti per farglielo ottenere. Un Coach che sa essere risolutivo in una sessione merita un compenso molto più alto di un Coach che ottiene lo stesso risultato in cinque incontri.** Quando sento Coach che propongono "pacchetti" di sessioni da 10 incontri, mi sento male: che ci fai con un cliente in 10 sessioni? Gli pitturi anche la taverna di casa? Gli tagli il prato? **Sono dell'idea che meno tempo impiego a far ottenere al mio cliente il risultato richiesto, tanto più debba pagarmi, perché oltre ad avergli fatto ottenere il risultato desiderato, gliel'ho fatto ottenere rapidamente.** Se tu avessi un fortissimo mal di schiena, preferiresti dover tornare dallo stesso terapista per 10 volte o ti piacerebbe trovarne uno che in due incontri ti sistema per sempre? E saresti disposto a pagare di più, per questo?

La qualità si paga. Tutti coloro che si fanno mille problemi mentali sulla parcella "giusta" da chiedere al cliente, dovrebbero per prima cosa chiedersi se pensano di valerla, quella parcella. Perché questo è il punto: **se riesci a essere determinante nella vita di una persona e se riesci a esserlo rapidamente, quella persona sarà ben felice di pagare il giusto prezzo per la tua prestazione.**

Sono dell'idea che meno tempo impiego a far ottenere al mio cliente il risultato richiesto, tanto più debba pagarmi, perché oltre ad avergli fatto ottenere il risultato desiderato, gliel'ho fatto ottenere rapidamente.

Certo, mi rendo conto che quando si parla di determinate parcelle, non tutti i clienti possono permettersi coaching di qualità, perché è vero (anche se non sempre) che **i bravi Coach si fanno pagare bene.** Questa è una scelta che riguarda comunque il singolo professionista, per cui evito di entrare nel merito e suggerisco a chi chiede lumi di far ciò che lo fa star meglio. Conosco Coach molto bravi che tengono volutamente parcelle basse per poter fare il loro mestiere con il più alto numero di persone. E conosco Coach altrettanto bravi che hanno parcelle stellari e che... comunque lavorano con tantissime persone! È **proprio tutto e sempre nella testa del Coach. E nell'agenda. Già, perché ci vuole un po' di sano realismo: inutile millantare parcelle da capogiro e poi trascorrere i pomeriggi a rimirare il soffitto. Chiedere soldi e ottenerli sono due cose molto, molto diverse.**

Buona vita, buon lavoro e... #solobusinessfelici!

È proprio tutto e sempre nella testa del Coach. E nell'agenda. Già, perché ci vuole un po' di sano realismo: inutile millantare parcelle da capogiro e poi trascorrere i pomeriggi a rimirare il soffitto. Chiedere soldi e ottenerli sono due cose molto, molto diverse.