



Akademia

Rozwoju

Prawnika



Wywiad z ekspertem Beck Akademii
– **Iwoną Kordjak**



WYCENA USŁUG
PRAWNYCH



Sprawdź ofertę na:

akademiarozwojuprawnika.beck.pl

Wycena usług prawnych

JAK ODPOWIEDNIO WYCENIĆ USŁUGĘ PRAWNĄ?

Jeśli przyjmiemy, że odpowiednia cena to taka, która jest adekwatna do nakładu pracy i wiedzy, taka, która nie tylko pokrywa niezbędne koszty, ale pozwala się rozwijać, osiągnąć zysk, a jednocześnie jest dla klienta akceptowalna, to trzeba wziąć pod uwagę wszystkie następujące czynniki: jak wyglądają rynek i konkurencja, jak czasochłonna jest usługa oraz jakiej wagi problem rozwiązuje się dla klienta. Ile przeze mnie zyska lub ile nie straci – również czasu, zdrowia, nie tylko pieniędzy.

Warto pamiętać, że przy usługach prawnych cena nie jest czynnikiem najistotniejszym, chociaż ważnym. Jako czynniki istotniejsze przy korzystaniu z usługi klienci wskazują realne rozwiązanie ich usługi, profesjonalizm, wiedzę, a nawet – co szczególnie dzisiaj ważne – szybkość świadczenia usługi.

Nowe pokolenie klientów funkcjonujące w szybkiej wirtualnej rzeczywistości nie chce czekać na usługę czy konsultację, stąd wzrost popularności porad telefonicznych i online.


DLACZEGO WYCENA USŁUG SPRAWIA PRAWNIKOM KŁOPOT?

Przede wszystkim dlatego, że wycena jest elementem sprzedaży, a sprzedaży nikt prawników nie uczy. Zdani są na swoje naturalne predyspozycje oraz dokształcanie się w praktyce i na szkoleniach, z kolei szkolenia sprzedażowe najczęściej dotyczą ogólnie sprzedaży i nie uwzględniają specyfiki usług prawnych i tego rynku.

Wiele osób tak naprawdę nie ma świadomości ani tego, ile warta jest godzina ich pracy, ani tego, czy cena jest rynkowa, i nie czuje się pewnie, ustalając ceny usług. Często nie podnosi się lub zaniża ceny w obawie przed utratą klienta, z niechęcią przed konfrontacją z niezadowolonym klientem i jego obiekcjami.

Na szkoleniach spotykam prawników, którzy mają od lat zamrożone ceny lub wykonują dodatkowe prace bez dodatkowej gratyfikacji, gdy zakres usługi wzrasta, co w usługach prawnych ma znaczenie, bo klient może nie mieć świadomości komplikacji, które wystąpią na dalszym etapie.



 Iwona Kordjak

Prawnik, doradca podatkowy, Coach certyfikowany przez ICC od 2011r., team coach, trener biznesu, facilitator Action Learning, mentor, ekspert Sieci Przedsiębiorczych Kobiet, konsultantka w zakresie wspierania efektywności osobistej. Prowadziła setki procesów coachingowych i szkoleń przeprowadzających przez proces zmiany w obszarze kompetencji pracowniczych i menadżerskich lub life coachingu. Organizatorka i prelegentka konferencji z zakresu rozwoju osobistego. Pomaga ludziom i firmom zrealizować zaplanowane cele, zwiększyć skuteczność poprzez dostarczenie narzędzi do bezpiecznego wprowadzania potrzebnych zmian, uświadomionej skutecznej komunikacji, wdrażania kultury wartości w organizacjach oraz wspierania w godzeniu ról życiowych i pokonywaniu kryzysów. Pracuje ze spółkami i wspólnikami nad wdrażaniem sprawiedliwych i skutecznych relacji w biznesach prowadzonych przez wspólników.

Akademia Rozwoju Prawnika

Szkolenia rozwijające pozaprawnicze kompetencje adwokatów i radców prawnych, pomagające w rozwoju zawodowym

 Sprawdź ofertę na: akademiarozwojuprawnika.beck.pl >

Problemy z wyceną podzieliłabym na dwie kategorie:

1. W pierwszej grupie wycena nie uwzględnia wszystkich istotnych czynników. Ważne jest choćby to, by uwzględnić w niej nie tylko bezpośrednie zaangażowanie i czas pracy, ale również stałe koszty działalności, czas poświęcony na pozyskanie i obsługę zlecenia. Skutkuje to problemami finansowymi i niedopinaniem się budżetu, którego planu często po prostu nie przygotowano.

W rozmowach z prawnikami często zauważa się, że nie potrafią oni nawet w przybliżeniu określić kosztów swojej działalności lub oszacowują je, jak się okazuje, po przeliczeniu z dużym marginesem błędu. Nie znając kosztów, łatwo o „zbyt optymistyczną” ocenę rentowności usługi.

2. Druga grupa problemów z wyceną to często brak pewności siebie, niska samoocena czy ogólnie lękowe podejście do rynku: „jak będzie za drogo, to nie będę mieć klientów” oraz niechęć do rozmów o pieniądzach w ogóle. Jednak, jeśli świadczymy usługi, to wycenianie ich i podawanie cen klientom jest czymś, czego absolutnie musimy się nauczyć.

Problem z wyceną to również problem z podwyżką, problem z negocjacjami, akceptowanie notorycznego zalegania z płatnościami przez klientów, czyli problemy finansowe właściciela firmy. Często wyzwaniem jest, zwłaszcza w małych firmach, że właściciele zwyczajnie nie lubią zajmować się finansami, przez co fakturowanie, ofertowanie i windykacja traktowane są jako margines właściwej działalności.

Ponadto:

1. Usługi są niematerialne. Klient widzi efekt, nie widzi wkładu pracy.
2. Sprzedajemy wiedzę i doświadczenie, które są trudno mierzalne.
3. Pieniądze budzą emocje. Klient jest często w trudnej sytuacji życiowej, a nie wszyscy radzą sobie z emocjami innych ludzi.

Błędem jest również często trzymanie pracowników „z dala” od ofertowania usługi, ponieważ nie mają oni szansy nabrać doświadczenia w pracy z klientem na każdym etapie.

KIEDY WARTO NEGOCJOWAĆ I PODNOŚĆ CENY?

Zawsze

A na pewno przy dłuższej współpracy warto je co jakiś czas odświeżyć i nie zaniedbywać tego, bo klient łatwiej akceptuje regularne inflacyjne podwyżki niż jedną „uderzeniową”.

Podnosimy lub negocjujemy również wtedy, gdy zakres usługi znacząco wzrasta, gdy ilość problemów klienta się zwiększa.

CZEGO PRAWNICY POWINNI SIĘ O WYCENIE I SPRZEDAŻY USŁUG NAUCZYĆ?

Przed wszystkim powinni wiedzieć, ile jest warta godzina ich pracy, umieć oszacować czasochłonność usługi świadczonej klientowi, ale również wycenić czas włożony w pozyskanie klienta, obsługę kontraktu, znać swoje koszty i pamiętać, że klient najczęściej prawnikiem nie jest, więc po prostu nie wie, za co płaci. Jest więc bardzo ważne, żeby mu to przedstawić.



Akademia Rozwoju Prawnika

Szkolenia rozwijające pozaprawnicze kompetencje adwokatów i radców prawnych, pomagające w rozwoju zawodowym



Sprawdź ofertę na:

akademiarozwojuprawnika.beck.pl >

Akademia

Rozwoju

Prawnika

beckakademia
konferencje · szkolenia · webinaria

akademiarozwojuprawnika.beck.pl >