Welkom bij

Cosmic Mastery

Bonus module

Bonus module

Je plek claimen

Je prijzen bepalen

Je droomklanten aantrekken

Voor we beginnen

Gebruik je eigen journal

Doe alles op je eigen tempo

Stel vragen als je vastloopt

Have fun

Je plek claimen

Ik wacht niet meer op toestemming. Ik neem mijn plek in.

Wat betekent het om je plek te claimen?

Je plek claimen betekent niet dat je aan het schreeuwen bent.
Het is energetische helderheid “ik ben hier om te inspireren/helpen”..
Het is stoppen met wachten tot je “klaar” bent.

Autoriteit ontstaat doordat jij besluit dat je **autoriteit** bent.

Waarom veel vrouwen hun plek niet claimen

Imposter syndrome
Vergelijken met grotere accounts
Denken dat alles al gezegd is
Angst om zichtbaar te zijn
Angst om “te veel” te zijn

Back to astrology

MERCURIUS > Zo communiceer ik

VENUS > Zo gebruik ik aesthetics

MARS > Zo gebruik in mijn energie

NMK > Dit is mijn ‘why’, mijn missie

MIDHEMEL > Zo neem ik mijn plek in

Back to astrology

MERCURIUS in RAM > Zo communiceer ik > VURIG EN ZONDER ANGST

VENUS in STIER > Zo gebruik ik aesthetics > AARDS, SIERLIJK, TIJDLOOS

MARS in WATERMAN > Zo gebruik in mijn energie > ONDERZOEKEND, SOCIAAL, LEIDEND

NMK in Boogschutter > Dit is mijn ‘why’, mijn missie > INSPIREREN OM GROTER TE DENKEN

MIDHEMEL in KREEFT > Zo neem ik mijn plek in > VERZORGEND, SENSITIEF, KRACHTIG

Maak jij jezelf nog klein?

Je niche ontstaat niet uit denken, maar uit kiezen.

Helderheid trekt klanten aan. Vaagheid stoot af.

Als jij jezelf niet definieert, doet de markt het voor je.

Jij bepaalt.

Herhaal na mij:

Ik neem mijn plek in.
Ik wacht niet meer.
Ik vertrouw mijn kennis.
Ik ben klaar om zichtbaar te zijn.

Mijn astrologische autoriteit

Mijn Mercurius laat mij spreken over:

Mijn Venus geeft mij de zekerheid om me te laten zien met:

Mars geeft mij de energie om:

:

Mijn Midhemel vraagt mij om:

Met mijn Noordelijke Maansknoop inspireer ik anderen om ook:

Oefening

Voor wie ben ik hier?
Waar help ik concreet mee?
Wat wil ik dat mensen over mij zeggen?
Hoe help ik anderen wanneer ik mijn meest authentieke zelf ben?
Wat onderscheidt mij van andere astrologen?

Je prijzen bepalen

Bereik een hoog niveau van overvloed: geld en prijsbepaling beheersen

Money = energy

Geld en prijzen roepen angst, verwarring en ongemak op,
en dat is oké.

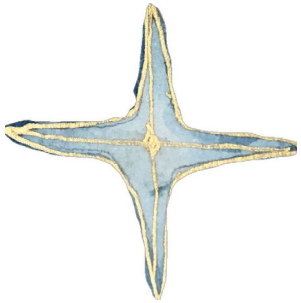
Geld = energie, nadenken over prijzen is een emotionele ervaring.
Je doel zou moeten zijn om je STABIEL en zelfverzekerd te voelen.
Stel je prijzen niet ter discussie wanneer je ze hebt vastgesteld.

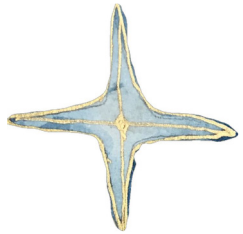
Limiterende overtuigingen rondom geld

Geld is vies
Geld maakt je slecht
Geld = materialistisch
Ik zal nooit genoeg geld verdienen
Ik kan geen geld sparen
Meer geld betekent meer problemen
Ik zal altijd van salaris naar salaris leven
Ik kan nooit meer dan “3k, 4k, 10k etc” verdienen

Limiterende overtuigingen rondom prijzen

Mijn klanten kunnen dit niet betalen
Dit is te duur
Dit verkoopt niet voor deze prijs
Ik moet een bonus toevoegen om het eerlijk te maken
Mijn prijzen zijn te hoog
Ik zou dit gratis moeten aanbieden
Ik zou mijn prijzen moeten verlagen





Neem 20 minuten of langer
de tijd om je beperkende overtuigingen
rondom geld en prijzen te ontdekken.

Wat is jouw money story?

VERLEDEN
“Ik voelde me...”

HEDEN
“Ik voel me...”

TOEKOMST
“Ik wil me ... voelen”

Jouw prijs is niet JIJ

Jouw prijs is:

jouw ervaring
jouw lessen
jouw wijsheid
jouw energie
jouw intuïtie
jouw begeleiding
jouw zachtheid
jouw kracht

Wanneer je je prijzen bepaalt

Denk na over je levenspad
Denk na over je ervaringen en lessen
Denk na over je innerlijke leiding, energie en zachtheid
Vraag het niet aan je familie en vrienden
Vraag het niet aan je klanten wat ze zouden betalen
Je krijgt verschillende antwoorden, alleen JIJ kunt de juiste prijs bepalen.
Hier komt ook je intuïtie en gevoel om de hoek kijken.

Verander je verhaal

“Mijn cliënten betalen 180 euro voor een uur met mij (tijd)”

naar:

“Mijn cliënten betalen 180 euro voor een sessie waarin ik hen begeleid bij het begrijpen van hun potentieel en blokkades en hen help met innerlijke en uiterlijke transformatie.”

Een andere energie.

Bepaal je prijs.

Begin met het opschrijven van 2 of 3 verschillende prijzen voor een dienst die je wilt aanbieden.

Wat voelt goed?

Wat voelt te hoog en waarom?

Wat voelt te laag en waarom?

Experimenteer net zo lang tot het voor JOU GOED voelt.

Bewaak je grenzen

Schrijf affirmaties op voor je prijsbepaling.

“Ik bepaal mijn prijs met kracht”
“Mijn aanbiedingen zijn gevuld met liefde en wijsheid”
“Ik begeleid mijn klanten met mijn hart en
verdien een hoge vergoeding”
“Als mijn prijs omhoog gaat, vinden mijn droomklanten mij”

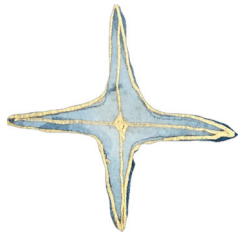
Wees niet bang om

Je prijzen aan te passen
Je prijzen te verdubbelen
In je kracht te staan
Je eigen waarde te kennen
Je waarheid te spreken
Voor je beslissing op te komen

Je droomklanten aantrekken.

Dit is hoe je ze verwelkomt:

Wat is jouw CEO energy?



Hoe ziet jouw CEO-energie eruit en hoe voelt die aan?

Ik wil dat je je ogen sluit en jezelf voorstelt in je VOLLEDIGE CEO-energie.

Hoe ziet ze eruit?

Welke gewoonten heeft ze?

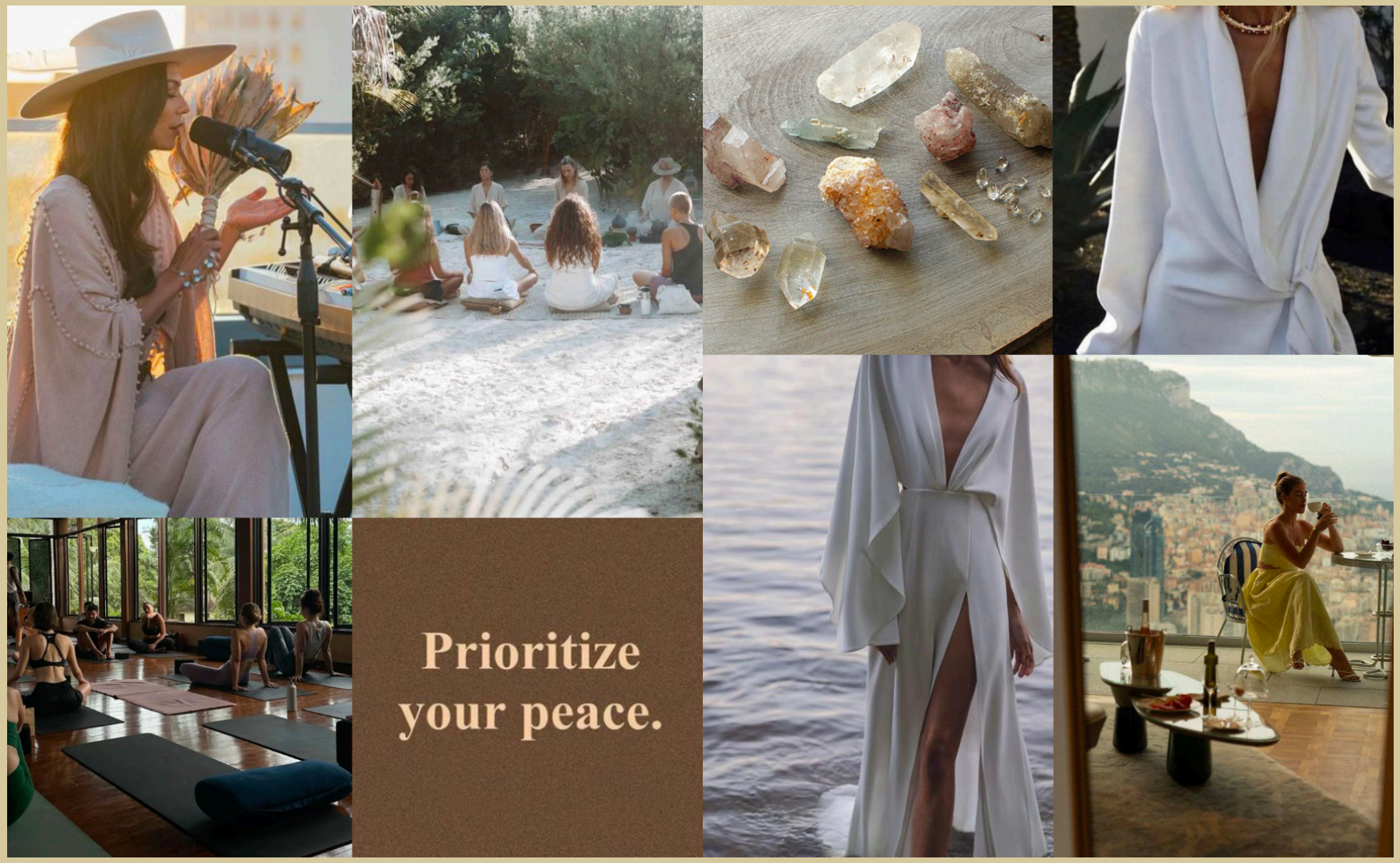
Hoe presenteert ze zich aan haar klanten?

Met wie omringt ze zich?

Welke tools gebruikt ze?

Hoe kleedt ze zich en hoe presenteert ze zich?

Maak een vision board voor jouw CEO energy



Wat zijn jouw business core values?

Voorbeelden:

Ik wil werken wanneer en waar ik wil: arbeidsvrijheid

Ik wil dat mijn klanten me kunnen vertrouwen: loyaliteit / vertrouwen

Ik wil mensen samenbrengen met mijn werk: community

Ik wil financieel onafhankelijk zijn: vrijheid

Ik wil iets creëren voor een betere wereld: innovatie / duurzaamheid

Waarom is dit belangrijk?

Helpt je te begrijpen wat belangrijk voor je is

Helpt anderen te begrijpen waar je voor staat als persoon en bedrijf

Helpt je om plannen te maken die op elkaar zijn afgestemd

Creëer minstens 5 kernwaarden voor jezelf
en je bedrijf.

Sluiten je aanbiedingen aan bij je kernwaarden?

Wees niet bang om veranderingen te maken.

Voorbeelden:

Je kernwaarde als CEO is: loyaliteit en vertrouwen

Wat je wel moet doen:
Zorg voor een sterke merkidentiteit, zodat je klanten weten dat je het bent.

Herhaal jouw boodschap of verhaal (verander dingen niet te vaak).

Maak op een professionele manier contact met je klanten - plan check-ins
Stel duidelijke grenzen / creëer een veilige omgeving

Voorbeelden:

Uw kernwaarde als CEO is: vrijheid

Wat je wel moet doen:
creëer aanbiedingen die jouw flexibiliteit bieden
wees niet afhankelijk van een locatie of tijdzone

10 tips om je droomklant aan te trekken:

Begrijp én belichaam de energie van jezelf als CEO!

10 tips om je droomklant aan te trekken:

Begrijp én belichaam de energie van jezelf als CEO!

Word je online weergegeven als die versie?

10 tips om je droomklant aan te trekken:

Begrijp én belichaam de energie van jezelf als CEO!

Word je online weergegeven als die versie?

Begin met het benaderen van je ideale klant - ze zullen vanzelf opduiken.

10 tips om je droomklant aan te trekken:

Begrijp én belichaam de energie van jezelf als CEO!

Word je online weergegeven als die versie?

Begin met het benaderen van je ideale klant - ze zullen vanzelf opduiken.

Zijn uw visie/waarden zichtbaar op uw website/sociale media?

10 tips om je droomklant aan te trekken:

Begrijp én belichaam de energie van jezelf als CEO!

Word je online weergegeven als die versie?

Begin met het benaderen van je ideale klant - ze zullen vanzelf opduiken.

Zijn uw visie/waarden zichtbaar op uw website/sociale media?

Begrijp waarom je iets online deelt.

10 tips om je droomklant aan te trekken:

Begrijp én belichaam de energie van jezelf als CEO!

Word je online weergegeven als die versie?

Begin met het benaderen van je ideale klant - ze zullen vanzelf opduiken.

Zijn uw visie/waarden zichtbaar op uw website/sociale media?

Begrijp waarom je iets online deelt.

Upgrade je inner-circle

10 tips om je droomklant aan te trekken:

Begrijp én belichaam de energie van jezelf als CEO!

Word je online weergegeven als die versie?

Begin met het benaderen van je ideale klant - ze zullen vanzelf opduiken.

Zijn uw visie/waarden zichtbaar op uw website/sociale media?

Begrijp waarom je iets online deelt.

Upgrade je inner-circle

Weet je precies hoe je met je klanten wilt samenwerken?

10 tips om je droomklant aan te trekken:

Begrijp én belichaam de energie van jezelf als CEO!

Word je online weergegeven als die versie?

Begin met het benaderen van je ideale klant - ze zullen vanzelf opduiken.

Zijn uw visie/waarden zichtbaar op uw website/sociale media?

Begrijp waarom je iets online deelt.

Upgrade je inner-circle

Weet je precies hoe je met je klanten wilt samenwerken?

Richt je op je ontvangende gemoedstoestand.

10 tips om je droomklant aan te trekken:

Begrijp én belichaam de energie van jezelf als CEO!

Word je online weergegeven als die versie?

Begin met het benaderen van je ideale klant - ze zullen vanzelf opduiken.

Zijn uw visie/waarden zichtbaar op uw website/sociale media?

Begrijp waarom je iets online deelt.

Upgrade je inner-circle

Weet je precies hoe je met je klanten wilt samenwerken?

Richt je op je ontvangende gemoedstoestand.

Geloof in jezelf en geloof in je aanbiedingen

10 tips om je droomklant aan te trekken:

Begrijp én belichaam de energie van jezelf als CEO!

Word je online weergegeven als die versie?

Begin met het benaderen van je ideale klant - ze zullen vanzelf opduiken.

Zijn uw visie/waarden zichtbaar op uw website/sociale media?

Begrijp waarom je iets online deelt.

Upgrade je inner-circle

Weet je precies hoe je met je klanten wilt samenwerken?

Richt je op je ontvangende gemoedstoestand.

Geloof in jezelf en geloof in je aanbiedingen

Keep doing the work!