



TIMP NECESAR

20–25 minute

POTRIVIT PENTRU

**Angajați în tranziție &
freelanceri la început**

LEGAT DE

Atelierul „De la talent la ofertă”

RESURSA GRATUITĂ DE PE

ioanaalbulescu.ro

Ioana Albulescu
Strateg de Sens Profesional

+ EXERCİTIU DE CLARITATE PROFESIONALĂ

RESURSE GRATUITE · PROFESIONIȘTI & ANTREPRENORI

Am un talent. Și vreau să construiesc ceva real din el.

Mulți oameni știu ce fac bine — dar nu au articulat niciodată pentru cine e asta, ce produce concret și de ce ar alege cineva să plătească pentru asta. Exercițiul acesta construiește puntea dintre talent și ofertă.

Pentru angajați în tranziție

Pentru freelanceri la început

Talent → Ofertă concretă

Talentul fără formă e invizibil pe piață. Exercițiul acesta îi dă formă.

DE LA ACTIVITATE LA REZULTAT

- 1** Coloana stânga e ce faci tu. Coloana dreapta e ce primește clientul. Completează ambele.

CE FAC EU CONCRET	CE PRIMEȘTE CLIENTUL / CE SE SCHIMBĂ PENTRU EL

Ex: „Fac fotografii” → „Clientul are imagini cu care se prezintă profesional și atrage mai mulți clienți”

- 2** CLIENTUL TĂU IDEAL – ÎNAINTE, ÎN TIMPUL, DUPĂ
Describe o persoană reală, nu un profil abstract. Cum arată situația ei?

ÎNAINTE SĂ LUCREZ CU MINE – CE PROBLEMĂ ARE, CE SIMTE

DUPĂ CE LUCREAZĂ CU MINE – CE S-A SCHIMBAT CONCRET

VREI SĂ CONSTRUIEȘTI ASTA ÎN GRUP, CU GHIDAJ?

Exercițiul acesta e structura atelierului „De la talent la ofertă” – 3.5 ore, grup restrâns, cu follow-up online. Următoarea ediție se anunță în curând.

ioanaalbulescu.ro/ateliere

DE CE TU – ȘI NU ALTCEINEVA CARE FACE ACELAȘI LUCRU

- 3** Răspunsul la această întrebare e diferențiatorul tău. Scrie primul lucru care îți vine.

Ce faci diferit față de alții din domeniu – chiar dacă ți se pare banal?

La ce te pricepi și alții se chinuie – inclusiv cei din același domeniu?

Ce spun cei cu care ai lucrat că au primit în plus față de ce așteptau?

PREȚUL PE CARE ÎL EVIȚI SĂ ÎL CERI

- 4** Cei mai mulți se blochează la pricing – nu din lipsă de valoare, ci din lipsă de claritate.

☐ Îmi e teamă că e prea mult și pleacă clientul

☐ Nu știu cum să justific prețul în cuvinte

☐ Mă compar cu alții din piață și cobor prețul

☐ Simt că nu am destulă experiență ca să cer mai mult

Prețul pe care l-aș cere dacă aș fi sigur/ă pe valoarea mea:
