



## **Beim Geld hört der Spaß auf: Honorare richtig kalkulieren und verhandeln**

Ausgehend von der Kalkulation Ihres betrieblichen Aufwands loten Sie Ihren Spielraum auf dem Markt für eine differenzierte Honorarpolitik aus. Sie überprüfen, inwiefern das von Ihnen kalkulierte Honorar für Sie stimmig ist und lernen, Ihre Honorarvorstellungen in Verhandlungen zu vertreten und dem Einwand »zu teuer« erfolgreich zu begegnen.

### **Seminarinhalte**

- Sie erhalten Rüstzeug, um Ihre Kalkulation auf Vollständigkeit und Systematik zu überprüfen.
- Sie loten aus, was Ihre Kalkulation leistet und welche Spielräume Sie bei der Preisgestaltung haben.
- Sie sammeln Argumente für Ihre Honorarverhandlungen und bereiten sich gezielt darauf vor.
- Sie erhalten Anregungen, wie Sie dem Einwand »zu teuer« begegnen können.

### **Zielgruppe**

Gebärdensprachdolmetscher, die bereits seit einem Jahr selbstständig am Markt agieren, ihre Kalkulation überprüfen sowie Honorare erfolgreicher verhandeln möchten.

### **Vorkenntnisse**

Grundlegende Kenntnisse der Kostenkalkulation werden vorausgesetzt. Im Seminar können Sie Ihre Kalkulation auf Vollständigkeit und Systematik überprüfen und Ihre Daten als Basis für Entscheidungen zur Honorargestaltung und -verhandlung nutzen.

### **Methoden**

Kurzvorträge, Arbeit im Plenum, Einzel- und Gruppenarbeit, Übungen, Erfahrungsaustausch.

### **Zeit und Ort**

10. März 2012, 9:30 bis 17:30 Uhr im Paula-Panke-Haus in Berlin-Pankow

### **Referentin**

Dr. Thea Döhler ist seit 1997 als Trainerin und Beraterin für Sprachmittler und deren Berufsverbände im In- und Ausland tätig. Sie ist ausgebildete Betriebswirtin, promovierte Pädagogin und besitzt das Diploma in Translation des IoL Educational Trust. Seit 2004 betreut sie die telefonische Marketingberatung für den ADÜ Nord. Als KfW-Gründercoach begleitet sie seit 2007 Sprachmittler auf dem Weg in die Selbstständigkeit.