

# Съдържание на курса „Как да успеем на свободна практика“

Как да извлечете максимална полза от курса

## Модул 1

- 1.1. Какво е необходимо, за да започнете
- 1.2. Как се прави портфолио
- 1.3. Какво да правя ако нямам проекти за портфолио
- 1.4. Как се пише базова оферта
- 1.4. Шаблон за писане на базова оферта – допълнителен материал
- 1.5. Предимства и недостатъци на работата с малки фирми
- 1.6. Предимства и недостатъци на работата с големи фирми
- 1.7. Как се ценообразува
- 1.8. Определяне на конкурентни предимства
- 1.8. Инструкции за определяне на конкурентните ви предимства – допълнителен материал за сваляне
- 1.09. Откъде да подхванете всичко, което има да се свърши и как да си подредите нещата – допълнителен материал за сваляне

## Модул 2

Кратко обобщение на модул 1

- 2.1. Къде да намеря клиенти и как да ги привлеча
- 2.1. Списък със сайтове за фриланс и намиране на поръчки – допълнителен материал
- 2.2. Когато вие сами си търсите клиенти
- 2.3. Как да накарате клиентите да дойдат при вас
- 2.4. Как да кандидатствате за обявена поръчка
- 2.5. Как да превърнете потенциалните клиенти в реални
- 2.6. Как да започнете работа с нов клиент
- 2.6. Примерен договор за изпълнение на поръчка – допълнителен материал за сваляне
- 2.6. Декларация за поверителност – допълнителен материал за сваляне
- 2.7. Как да превърнете новите клиенти в постоянни
- 2.8. Как да преговаряте с клиенти за цена
- 2.9. Когато искате да увеличите цените
- 2.10. Общуване с клиенти
- 2.11. Когато общувате с клиента лице в лице
- 2.12. Писмена комуникация
- 2.13. Телефонни разговори
- 2.14. Най-обща правила за водене на имейл кореспонденция с клиент

## Модул 3

Кратко обобщение на модул 2

- 3.1. Как се определят срокове за изпълнение на поръчка
- 3.1. Таблица за определяне на срокове – допълнителен материал за сваляне
- 3.2. Какво да направите, ако не можете да си спазите срока
- 3.3. Как да познаете, че една поръчка е спешна
- 3.4. Как да си разпределяте времето
- 3.5. Как да се справите с отлагането на задачите
- 3.6. Как да НЕ работите по празници
- 3.7. Как да се настроите на работна вълна след празниците
- 3.8. Възпитание на клиента
- 3.9. Какво да правите, когато клиент бави корекции
- 3.11. Как да се предпазите от измами и некоректни платци
- 3.12. Клиент ви бави плащане, какво да правите
- 3.13. Как да разпознаете некоректния клиент