

# HET ULTIEME CLAIM JE WAARDE<sup>®</sup> ASSESSMENT

ONTDEK WELKE VAN DE 4 CLAIM JE WAARDE SPIEGELS BIJ JOU HET MEEST  
ACTIEF IS, ZODAT JIJ JE BELANGRIJKSTE FINANCIËLE MINDSET DOORBRAAK  
KUNT REALISEREN, JE ZELFVERTROUWEN GROEIT EN BETER KUNT VERDIENEN.

# DE 4 CLAIM JE WAARDE SPIEGELS

VIA HET ASSESSMENT ONTDEK JE WELKE VAN ONDERSTAANDE SPIEGELS HET MEEST IN JOU VERTEGENWOORDIGD IS.

- GRENZEN
- MOED
- WAARD ZIJN
- LIEFDE



DE 4 SPIEGELS

HET ULTIEME  
CLAIM JE WAARDE<sup>®</sup>  
SPIEGELS  
ASSESSMENT

# WIE ZIT HIER ACHTER?

IK BEN SANDRA DERKSEN EN NAAST DAT IK ZELF EEN BLOEIENDE ONLINE PRAKTIJK HEB ALS (HYPNO)THERAPEUT EN SPIRITUEEL MENTOR, HELP IK COLLEGA PROFESSIONALS ZEER GOED TE VERDIENEN MET DE WAARDE DIE ZE HEBBEN TE BIEDEN, TERWIJL ZE MET DE LEUKSTE CLIËNTEN WERKEN EN GROTERE TRANSFORMATIES REALISEREN.

Ik ben tevens co-auteur van het “Marketing Handboek voor een Succesvolle Praktijk - Help meer mensen, verdien meer geld en leid het leven waar je van houdt... NU!” dat ik in 2015 samen met social media best seller auteur Jeanet Bathoorn heb gepubliceerd.

Als gecertificeerd Money, Marketing & Soul<sup>®</sup> Coach ben ik door de *International Association of Women in Coaching* getraind in het gebruik van de Claim Je Waarde<sup>®</sup> Spiegels.

Klik hier als je mij op Facebook wilt volgen:

[Sandra Derksen van Bloeiende Praktijk](#)

Sandra

Auteur, Therapeut & Bloeiende Praktijk<sup>®</sup> Businesscoach



WIE ZIT HIER ACHTER?

HET ULTIEME  
CLAIM JE WAARDE<sup>®</sup>  
SPIEGELS  
ASSESSMENT

**BEANTWOORD ONDERSTAANDE ZINNEN DOOR DE SCORE VAN 1 T/M 5  
TE KIEZEN DIE HET BESTE BIJ JOU PAST. WEES EERLIJK EN GA VOOR  
JE EERSTE ANTWOORD!**

1 = zeer mee oneens    2 = oneens    3 = neutraal    4 = eens    5 = zeer mee eens

1. Ik geef herhaaldelijk korting als hierom wordt gevraagd \_\_\_\_\_
2. Ik verhoog nauwelijks tot nooit mijn prijzen \_\_\_\_\_
3. Ik overlaad mijn diensten (met extra items, tijd etc.) \_\_\_\_\_
4. Ik ervaar regelmatig cycli van overvloed en schaarste \_\_\_\_\_
5. Ik ben niet standvastig in mijn tarieven \_\_\_\_\_
6. Ik hou er niet van om mijn tarieven te bespreken \_\_\_\_\_
7. Ik ben bereid diensten (tijd) te geven zonder er iets voor  
in rekening te brengen \_\_\_\_\_

**ASSESSMENT**

HET ULTIEME  
CLAIM JE WAARDE®  
SPIEGELS  
ASSESSMENT

**BEANTWOORD ONDERSTAANDE ZINNEN DOOR DE SCORE VAN 1 T/M 5  
TE KIEZEN DIE HET BESTE BIJ JOU PAST. WEES EERLIJK EN GA VOOR  
JE EERSTE ANTWOORD!**

1 = zeer mee oneens    2 = oneens    3 = neutraal    4 = eens    5 = zeer mee eens

- 8. Ik vraag hogere tarieven maar zit vaak zonder geld \_\_\_\_\_
- 9. Ik vermijd oogcontact als ik mijn tarief noem \_\_\_\_\_
- 10. Ik houd de tarieven laag tot medium ten opzichte van de markt \_\_\_\_\_
- 11. Ik geef mijzelf regelmatig op de kop dat ik niet meer heb gegeven of gedaan \_\_\_\_\_
- 12. Ik ervaar dat ik wel eens wordt uitgebuit of te hoge prijzen betaal \_\_\_\_\_
- 13. Mijn duurste prijs is nog steeds lager dan dat van anderen \_\_\_\_\_
- 14. Ik ben bereid diensten te ruilen (met gesloten beurs) \_\_\_\_\_

**ASSESSMENT**

HET ULTIEME  
CLAIM JE WAARDE®  
SPIEGELS  
ASSESSMENT

**BEANTWOORD ONDERSTAANDE ZINNEN DOOR DE SCORE VAN 1 T/M 5  
TE KIEZEN DIE HET BESTE BIJ JOU PAST. WEES EERLIJK EN GA VOOR  
JE EERSTE ANTWOORD!**

1 = zeer mee oneens    2 = oneens    3 = neutraal    4 = eens    5 = zeer mee eens

- 15. Ik maak mijzelf te beschikbaar \_\_\_\_\_
- 16. Ik vraag minder om te voorkomen dat iemand 'Nee' zegt  
en ben hierover achteraf boos op mijzelf \_\_\_\_\_
- 17. Ik besluit vooraf al hoeveel iemand zich kan permitteren  
te betalen \_\_\_\_\_
- 18. Ik wil niet opvallen met mijn service en tarieven \_\_\_\_\_
- 19. Ik investeer regelmatig in meer kennis om mij zekerder  
te voelen over wat ik heb te bieden \_\_\_\_\_
- 20. Ik ben gesloten over mijn verdiensten \_\_\_\_\_

**ASSESSMENT**

HET ULTIEME  
CLAIM JE WAARDE®  
SPIEGELS  
ASSESSMENT

NOTEER DE SCORE VOOR ELKE VRAAG IN ONDERSTAAND MODEL  
EN TEL HET TOTAAL PER KOLOM OP.

Kolom A		Kolom B		Kolom C		Kolom D	
1.	_____	2.	_____	3.	_____	4.	_____
	+		+		+		+
5.	_____	6.	_____	7.	_____	8.	_____
	+		+		+		+
9.	_____	10.	_____	11.	_____	12.	_____
	+		+		+		+
13.	_____	14.	_____	15.	_____	16.	_____
	+		+		+		+
17.	_____	18.	_____	19.	_____	20.	_____
	=		=		=		=

ASSESSMENT

# WAT ZEGT JE SCORE?

DE KAART WAAROP JE HET HOOGSTE SCOORT, BEVAT DE BELANGRIJKSTE SPIEGEL TOT TRANSFORMATIE. PAK DE BETREFFENDE CLAIM JE WAARDE SPIEGELKAART ERBIJ EN LEES WAT ER OP STAAT. LAAT JE ERDOOR INSPIREREN, IN HET BIJZONDER OOK DOOR HET BELEMMERENDE EGODEEL EN DE AANGERADEN DOORBRAAKACTIES. KIES MINIMAAL 1 DOORBRAAKACTIE UIT DIE JE WILT GAAN NEMEN.

WAT ZEGT JE SCORE?

HET ULTIEME  
CLAIM JE WAARDE®  
SPIEGELS  
ASSESSMENT