

Onderhandelen bij incasso.
De vergeten succesformule.

א.כ.ח

MORE THAN A LAW FIRM

Stellingen

1. “Ik vind het heel moeilijk om achter mijn geld aan te gaan als ik de mensen ken.”

2. “Als ik achter mijn factuur aanga,
ben ik mijn klant kwijt.”

3. “Ik laat geen advocaat los op mijn klanten.”

4. “Een advocaat is duur.”

Rollenspel met Bart Van Avermaet

Rollenspel met Bart Van Avermaet

Communicatie
Houding
Alternatieven
Opties
Relatie
Engagement
Wettelijkheid

Nog vragen?

Een masterclass in onderhandelen?

paul.cools@la-on.eu