

KENNISSESSIE VRIJDAG 13 SEPTEMBER

AANDACHT VOOR DE KLANT

DE KLANTVRAAG: VAN CONTACT NAAR ZAAK

Met betere klantgesprekken meer conversie en een optimale dienstverlening realiseren.



Heb je ook wel eens moeite om potentiële klantvragen te converteren naar een zaak? Je bent niet de enige. Daarom bieden we een korte, praktijkgerichte sessie waarin je kennis maakt met de belangrijkste vaardigheden en de meest effectieve technieken zodat je intakegesprekken stuurt naar goede resultaten.

Deze kennissessie biedt je:

- de stappen naar betere intakegesprekken;
- de instrumenten om effectief te communiceren met klanten;
- tips & tricks, do's & don't's.

Bedoeld voor advocaten die:

- hun klantgerichte denken & doen willen verbeteren;
- hun cliëntengroep willen uitbreiden;
- behoefte hebben aan pragmatische tips voor hun klantcontacten.

DATUM: VRIJDAG 13 SEPTEMBER 2019

TIJD: 9.45-12.15 uur inclusief lunch

LOCATIE: De Groene Afslag in Laren (NH)

PROGRAMMA: Zie www.hetjnn.nl/kennissessie

KOSTEN: € 245,-

PO PUNTEN: 2

DOCENT: Drs. Dirk Heuff



De auteur van het eerste
Nederlandstalige Handboek
Business Development voor
Advocaten en Notarissen.

Snelle beslissers betalen €195 i.p.v. €245

Kijk op www.hetjnn.nl/kennissessie voor alle details.

Of meld je direct aan door een e-mail te sturen naar info@hetjnn.nl

