

WAAR STAAT UW ADVOCATEN-KANTOOR OVER 10 JAAR?



CONTACT

Eugene Haarmans
Commercieel directeur
eugene@clipconsultants.nl
Clip Consultants
www.clipconsultants.nl
Tel: 0413-348888

OVER DE SPREKER

In deze sessie bieden we u de kans om hier nu eens open en eerlijk over te discussiëren met collega's in de markt. Verken de mogelijkheden, laat u inspireren, wordt wijzer, daag elkaar uit, en vooral: geef uw mening! Kijk voor conclusies en uitgebreide samenvatting o.a. op onze website <http://www.clipconsultants.nl/actueel>.

SAMENVATTING

Op basis van stellingen praten we met u over úw toekomst. Waar staat u over 10 jaar? Wat doet u dan anders, waar gaan we naartoe? Hoe communiceert u dan met uw cliënten? Zaken waar we over na (moeten) denken en actie op moeten ondernemen. Maar wat is reëel? En zal het qua digitalisering wel zo'n vaart lopen?

INHOUD

Zoals blijkt uit de reacties op de stellingen kunnen we stellen dat als je niet meegaat (bijv. met social media) je de boot mist. Nodig is wel een beleid rondom socialmedia-gebruik.

Steeds meer klanten vragen om een fixed price. Willen weten wat het vooraf kost. Dat doen we al deels afhankelijk van het soort zaak. Het zal een wisselwerking blijven. De klant kan en gaat meer vergelijken. Er is zelfs gesproken over het no cure-no pay principe....

Veranderen? Het gaat nu toch goed met het kantoor? Op termijn zal de klant gewoon naar de concurrent gaan. Hij zal niet eerst om verandering vragen. Men verwacht sneller (re)actie met alle beschikbare communicatiemiddelen van nu. Van belang is om de verwachtingen te managen, afspreken hoe je met elkaar communiceert. Veranderen van bedrijfsvoering gaat zeker noodzakelijk worden; er komt een acquisiteur bij, je krijgt steeds meer samenwerkingsverbanden (bijv. van ondersteunend personeel) om maar iets te noemen.

KERNWOORDEN

Debat over úw toekomst.