

Schrijf in!

Duid aan welke seminars u wenst te volgen, vul uw gegevens in en fax ons dit document terug op 016 23 78 28.

- 22 september | Ruzies, discussies, geschillen en procedures in het recht**
Geert Lenssens (SQ Law)
€150 leden – €200 niet-leden | 09u00 – 12u00
Alles wat u moet weten over onbetaalde facturen, ruzies, discussies, geschillen en procedures in het recht: van discussies met klanten of banken en betwistingen met aannemers over invorderingen van openstaande bedragen tot processen, arbitrages, vonnissen en beslagen.
- 27 september | VLAREL: gevolgen en aandachtspunten voor uw bedrijf**
Kris Merckx (Sertius) en Ben Breur (COFELY)
€120 leden – €180 niet-leden | 13u30 – 16u30
U krijgt een zicht op de praktische gevolgen van deze nieuwe regeling: waarop moet u letten als u een beroep doet op een erkend deskundige? Moet u voor een tankkeuring een beroep doen op een erkend technicus of een erkend deskundige?
- 4 oktober | Duurzame relatie met klanten en leveranciers**
Tatiana Vansteenbeeck (Issentie)
€150 leden – €200 niet-leden | 09u00 – 12u00
Duurzame relaties met klanten en leveranciers liggen aan de basis van uw verkoopssucces! Tijdens een eerste sessie ligt de nadruk op de opbouw van uw relatie met klanten. De tweede sessie richt zich voornamelijk op de zoektocht naar klanten, types klanten en hun noden en wensen.
- 11 oktober | Wegwijs in de exportadministratie**
ING en Belgische douane
€150 leden – €200 niet-leden | 13u30 – 16u30
Export heeft vele facetten: klanten zoeken, afspraken en overeenkomsten maken, transport organiseren, financiering zoeken, zich indekken enz... Een bedrijf moet het bos door de bomen blijven zien. Dat bos bestaat onder andere uit procedures en documenten, dit seminarie geeft een overzicht en licht toe.
- 18 oktober | Milieu- en arbeidsveilig werken op kantoor**
Robert Thijs (Premed)
€120 leden – €180 niet-leden | 13u30 – 16u30
Deze namiddag biedt u een eerste verkenning van het aspect welzijn, relevant voor kantooromgevingen.
- 20 oktober | Adviserend verkopen**
Marc Van Autreve (B&D)
€300 leden – €400 niet-leden | 09u00 – 16u30
Consultative selling onderscheidt zich van de traditionele verkoop door het accent te leggen op de behoeften van de klant. De vraag en de input van de klant staan centraal. U als verkoper bedenkt, adviseert en verkoopt oplossingen die uw klant effectief verder helpen om zijn doel te bereiken.
- 20 oktober | Hoe staat het met mijn verzekeringen? Wat is verplicht, nuttig of overlappend?**
Caroline Vermandel (ING)
GRATIS | 19u00 – 22u00
Tijdens deze sessie krijgt u antwoorden op de vragen die rijzen bij de start van uw onderneming. Wij bieden u gratis no-nonsense advies, informatie op maat en een uitgebreid netwerk van experts en startende ondernemers.
- 27 oktober | Overdracht vennootschappen**
Koenraad Geerts (Geerts & Vanderveeren)
€150 leden – €200 niet-leden | 09u00 – 12u00
De volgende jaren zullen veel bedrijven van eigenaar wisselen. Naast de waardebeoordeling en de audit van de boekhouding zijn ook de juridische en contractuele aspecten van cruciaal belang.



In samenwerking met:

Vlaams Agentschap voor
Ondernemersvorming **SYNTRA** Vlaanderen



Met de steun van:

