

MODULE 9 -
DE
ORGANISATIE
MEEKRIJGEN



Mensen willen
wel **veranderen**,
maar niet
veranderd worden.



De sleutel is
empathie en de
gelegenheid te
helpen.



Hoe krijg je
je **plan**
verkocht?



Of de **pijn**
moet **groot**
genoeg zijn ...



...Of het **verlangen**.



Wat wordt
jouw
change message?



Breng je
strategie
tot **leven**



De kracht van **metaforen.**



Veel Succes!

