



Kanzleicoaching Strategie (& Webseite)

Von und mit Johanna Busmann, Hamburg

Dieser Workshop ist zweitägig, richtungsweisend, oft konfliktär, immer übungsreich und optimal nah am Kanzleialltag ausgelegt.

Was wird geschehen?

Dieses Strategie-Coaching gibt es nur zweitägig.

Die Teilnehmer sind 100 % aller Kanzlei-Entscheider. Diese können – wenn es gut läuft - ab dem zweiten Tag ihre Marketing-Manager und Kanzleistrategen ggfs. dazu bitten.

Wenn ein Entscheider fehlt, findet das Seminar nicht statt.

Vertrauen schon im Briefing unverzichtbar

Unausgesprochenes kommt immer zutage.

Wenn sich z.B. nach Beginn der Strategiearbeit herausstellt, dass einige Entscheider ein bestimmtes Ziel bzw. dessen Konsequenzen nicht mitgehen, obwohl sie bei der Zieldefinition der Kanzlei das Gegenteil versichert haben, kann das gesamte Projekt gefährdet sein, und u.U. wird der Rest der beiden Strategietage kostenpflichtig abgesagt.

Streit dagegen gibt es immer.

Offener Streit dagegen ist normal, wenn jeder seine Rolle in der künftigen Kanzlei neu finden muss oder wenn gar die Kanzlei ihre eigene Auflösung beschließt.

In dieser Gemengelage sind Abstimmungen undemokratisch, da immer jemand ernsthaft auf der Strecke bleibt.

Angst vor dem Verschweigen eines Konfliktes lohnt sich unter Gleichrangigen. Angst vor dessen Ausbruch nicht.

Eine zügige Strategieentwicklung ist vollkommen ausgeschlossen bei unausgesprochenen Angst-, Neid- oder Misstrauensszenarien innerhalb der Partnerschaft.

Wohl klingende Lippenbekenntnisse zerbröseln schneller als sie einst in die Welt gesetzt wurden. Alle müssen das verdauen und reagieren je nach Persönlichkeit durch Verstummen, Rumschreien oder knallharte Konfrontation.

Strenge Gesprächsregeln - besonders für das ständige gegenseitige Feedback – werden zu Beginn vereinbart und verhindern gegenseitige Verletzungen.

Bei dieser Art von moderierter Aussprache sind ursprünglich geplante Themen oft sekundär – und bleiben es glücklicherweise auch.

Teilnehmer haben durch den plötzlichen „Authentizitäts-Schub“ sogar erstmals das Gefühl, „endlich eine Partnersitzung moderieren zu lassen“ und Ergebnisse zu erzielen trotz aller Meinungs- und Persönlichkeitsunterschiede.

Positives Ergebnis nach einem Tag möglich

Wo alle Wahrheiten immer schon locker ausgesprochen wurden, sind erstaunlich schnelle und extrem weitreichende gemeinsame Entscheidungen denkbar.

Bei entsprechendem Briefing - und dessen wörtlicher Protokollierung - ist die Einrichtung einer kompletten Kanzleistrategie in zwei Tagen möglich.

Wer profitiert von diesem Seminar?

Erfahrene und unerfahrene Kanzleigründer sowie Neustrukturierer und „ziellos Unzufriedene“ werden von diesem Seminar profitieren. Auch langjährige Kanzleihinhaber mutieren hier zu Kanzleimanagern:

Sie lernen rechtzeitig Markt-Hindernisse und -Chancen kennen und erstellen ein Stärken-/ Schwächeprofil ihrer (künftigen) Kanzlei, z.B. durch die S.W.O.T. – Analyse.

1. Wie Sie Ihr Kanzleiziel definieren und erreichbar machen

- Wie Sie Wünsche von Zielen unterscheiden
- Wie Sie Wünsche tilgen und Ziele erreichbar machen
- Wie Sie Ziele klein und Erfolge groß machen (NICHT umgekehrt!)
- Wie Sie durch S.P.E.Z.I. Ihr eigenes Kanzleiziel definieren

2. Wie Sie Zukunftstrends erkennen, nutzen und folgen:

- Wie Sie die S.W.O.T. - Analyse allein durchführen können
- Wie Sie Trends erkennen und nutzen - anhand der britischen ABS
- Wie Sie ein Stärken / Schwächen Profil Ihrer Kanzlei selbst erstellen
- Kanzlei-Konsequenzen: Alltag und Einwände
- Wie Sie Mitarbeitern Kanzleiziele vorgeben und Schritte dorthin delegieren
- Ist der Einwand zu stark, ist das Ziel zu schwach!

Das jetzt folgende Programm hängt allein vom Verlauf ab:

3. Basics zum Webseitenmarketing – Vortrag + Übungen;

- Einführung: 10 gut begründete Anweisungen an Ihre Agentur / Ihren Designer
- Vertrauen: Die Start-, Philosophie-, Team- und Kostenseiten
- Call-to-action: Mitmachen soll der User!
- Inhalt: SEO-strategische Aufbereitung durch keywords - „content is king“
- Aktualität: Vom (Un-)Sinn des blogggen und facebookens
- Bedeutung von Bild- und Farbsprachen an Beispielen (live gezeigt)

4. Aus der Kanzlei-Strategie folgen Ihre Aktionen:

- Wie Sie Ihre Webseite mit Inhalt füllen
- Wie Sie bloggen
- Wie Sie Suchmaschinen bedienen und nutzen
- Weitere Themen aus Ihrem Bedarf

5. Begleitende Akquisemethoden:

- Bloggen
- Telefonakquise
- Nachfassaktionen
- Multiplikatoren an Bord holen
- Kooperationen mit Mitbewerbern
- Vorschlag von Ihnen

Organisation

Kosten

4800 Euro + MWSt. + Reise + 2 Übernachtungen

Einladung zum Strategie-Coaching

Bitte rechtzeitig. Jeder erhält dieses Standardprogramm nach dem ersten Briefing zum Verbessern. Jeder erhält das Schlussprogramm etwa eine Woche vor Event.

Hausaufgaben

Jeder erhält, macht und präsentiert Hausaufgaben zu Beginn des nächsten Tages.

Organisation / Technik

Der Hotel-Konferenzraum (incl. Umgebung) ist leise, hell und groß genug für Übungen außerhalb des Tisches. Er hat einen Balkon oder direkten Ausgang nach draußen.

Flipchart + funktionierende Filzstifte. Metaplantchnik. Bespannte Metaplan-Wände.

Mehrere Tische in den Ecken des Raums.

Kein Referententisch. Keine Technik.

TN-Tische in U-Form bei mehr als 6 Personen, Namensschilder auf Tische.

Mittagessen ins Haus holen, gewünschte Pausenzeiten mir schriftlich mitteilen.

TN verlassen das Seminar nicht außerhalb der Pausenzeiten, um etwas zu arbeiten.

Teilnehmerzusammensetzung

Alle Entscheider

Ich freue mich auf Sie!

**ACHTEN SIE BITTE IMMER MEIN © COPYRIGHT!
DANKE FÜR IHR INTERESSE!**

Johanna Busmann

busmann training@, hamburg
tel: 0171 1244321

mail: info@busmann-training.de

www.anwalts-akquise.de
www.anwalts-coach.de

