



# Kanzleischulung Mitarbeiterführung

Von und mit Johanna Busmann, Hamburg

## Intro:

Mitarbeiterführung gehört zu den A-Aufgaben in einer Anwaltskanzlei.

Besonders oft geht bei Führung und Motivation der Mitarbeiter etwas schief, denn Anwälte haben nicht gelernt, Chef zu sein.

Sie meiden das Thema mangels Methoden: „Es geht doch auch so irgendwie“ oder: „Die raufen sich schon zusammen“ kennzeichnen den Umgang mit dem Thema „Anwalt als Führungskraft“.

Doch Vorsicht! Auch Anwälte sind Chefs. Sie entkommen folgenden Regeln nicht:

## Lernziel:

Anwälte lernen / verbessern in diesem Intensivseminar,

- in schwierigen Standard-Situationen zielgerichtet und verbindlich zu agieren
- ihre Unternehmensziele erreichbar zu definieren
- ihre Mitarbeiter effizient zu motivieren
- Jahresmitarbeitergespräche (ein-)zu führen
- Kritikgespräche konstruktiv zu führen
- Motivationsgespräche zielgerichtet und verbindlich zu führen
- Einstellungsgespräche zu führen

## Programm:

Der große Übungsteil:

- Wie motiviere ich zu mehr / anderer Arbeit?
- Wie delegiere ich und kontrolliere anschließend?
- Wie lobe und kritisiere ich richtig?
- Wie "führe" ich, wenn ich überrascht bin?
- Wie wandle ich Frust in Energie um?

„Cool“ bleiben in schwierigen Standardsituationen

- Her damit! (Konstruktives Vokabular)
- Weg damit! (Destruktives Vokabular)
- Widerstände, Einwände und Attacken nutzen, nicht fürchten!
- „Nein“ sagen – ja bitte! (aber nur mit Lösung!)
- Anweisungen geben
- Eigenverantwortung in Teams stärken

Rückdelegation vermeiden  
Negative Nachrichten kommunizieren  
Aufgebrachte Mitarbeiter wieder „einfangen“

## Motivation, Hierarchie und Führung

„Wenn ich der Mitarbeiter wäre..“ – Rollentausch als Empathie-Übung  
„Wer fragt, führt“ vs. „Wer führt, fragt.“  
Sicherheit und eigener Stil im Umgang mit Mitarbeitern  
Hierarchie als Bedingung für konstruktive Lösungen  
Motivieren zur Teamfähigkeit? Wie geht das?  
Teamarbeit heißt: ergebnis- statt problemorientiert arbeiten!  
Teamarbeit heißt: Abschied von der Beliebigkeit der Allein-Entscheider

## Kompetenz und Souveränität zeigen

in Jahresmitarbeitergesprächen  
in Motivationsgesprächen  
in Einstellungsgesprächen  
in Kritikgesprächen

## Durchführung

Gesprächsstruktur bekannt geben  
Zielvereinbarung  
Fragetechniken zum Gesprächseinstieg  
Motivation durch "Aktives Zuhören", "Paraphrasieren", wertungsfreies Aufnehmen  
Professionelle feed-back-Verfahren für Mitarbeitergespräche  
Einrichtung einer Kultur der "umkehrbaren Botschaft"  
Positives Gesprächsende

## Organisation:

Kosten  
2400 Euro + MWSt. + Reise + Übernachtung

Fragebogen zur Ermittlung des Lernbedarfs

Jeder Teilnehmer kreuzt seinen Lernbedarf in einem Fragebogen an. Aus den Ergebnissen erstelle ich das maßgeschneiderte Programm.

Der allgemeine Fragebogen enthält alle derzeit durch mich als Kanzleischulung angebotenen Seminare für Anwälte und kann auch zur Ermittlung des generellen Lernbedarfs verwendet werden.

Die Kanzlei wertet die Fragebögen aus und sendet das Ergebnis spätestens eine Woche vor Seminar.

Der Fragebogen verhindert bisweilen auch, dass TN sich „gezwungen“ fühlen, an dem Seminar teilzunehmen.

Einladung zum Seminar

Bitte rechtzeitig. Jeder erhält dieses Standardprogramm zum Verbessern. Jeder erhält das Schlussprogramm etwa eine Woche vor Seminar.

Beachten Sie: Wer sich zur Teilnahme verpflichtet fühlt, blockiert andere und sich selbst beim Lernen.

#### Organisation / Technik

Der Konferenzraum (incl. Umgebung) ist leise, hell und groß genug für Übungen außerhalb des Tisches.

Flipchart + funktionierende Filzstifte. Tisch mit 4 Stühlen vorn. 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

Faustregel für Mischung der Hierarchien: Alle TN müssen im Seminarthema - derzeit oder künftig - dieselben Anforderungen von außen erfüllen. Beispiel: „Umgang mit schwierigen Mandanten“ vereint im Training Seniorpartner mit Telefonservice; beide lernen dasselbe.

#### Teilnehmerzahl

Bis zu fünf Personen im Intensivtraining.

Unbegrenzte Teilnehmerzahl bei Einführung in das Thema.

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@busmanntraining.de](mailto:info@busmanntraining.de)

[www.anwalts-akquise.de](http://www.anwalts-akquise.de)  
[www.anwalts-coach.de](http://www.anwalts-coach.de)

