



Chefsache Mandantenakquisition

Binz / Rügen vom 17. – 20. September 2020

Intensivtraining Akquise - Von und mit Johanna Busmann, Hamburg

18 Jahre Tradition: Meine Anwaltsseminare auf Rügen

Liebe Teilnehmerin, lieber Teilnehmer,

alles bleibt anders – auch in 2020.

In jedem Jahr andere Themen, andere Teilnehmer, andere Lernwünsche, anderes Wetter, andere Gruppendynamik in Binz.

Und alles bleibt auch in 2020 gleich.

Derselbe Raum, dasselbe Hotel, dieselben Uhrzeiten, der gleiche leichte und selbstverständliche 5-Sterne Service (merken Sie z.B. bei jeder Reinigungskraft, bei jedem Chauffeur, bei jeder Fußpflegerin und natürlich beim Direktor), der gleiche Witz bei den unvergleichlichen Seidel-Schwestern in der Bar und der lächerlich kurze Weg ins Ostseewasser!

Und dann auch noch dieses unvergessene Seminar...



Ich wünsche eine starke Anreise!

Freuen Sie sich auf Lernen, Lachen und Landluft!

Ich freue mich auf Sie!

Herzlich, Ihre

Johannes Jesmann

Agenda für Donnerstag, 17. September 2020

17.00 Lobby: Empfang
17.30 Uhr: Strandspaziergang
19.00 Uhr: leichtes Abendessen

Seminarthema: Kanzleiziel und -strategie einrichten

Anwälte aus Kanzleien jeder Größe rennen los und akquirieren. Besser als nichts zu tun ist das allemal. Doch es gibt eine veritable Chronologie, die die Einigkeit aller Kanzleichefs erfordert – und manchmal sogar hervorbringt!

Sie lernen heute von 19.30 Uhr – 22.30 Uhr:

Zieldefinition für Ihre Kanzlei durch S.P.E.Z.I.

- Echte Kanzlei-Ziele sind immobil; sonst sind es leider nur Wünsche.
- Ohne Kanzleiziel kein Kanzleimarketing!
- S.P.E.Z.I. ordnet nicht nur beteiligte Gehirne, sondern auch den Markt.

Kanzleistrategie durch S.W.O.T.

- Die S.W.O.T.-Analyse füllt die Kanzlei-Strategie mit Inhalt.
- Strengths (Stärken) Was haben Sie nach innen zu bieten?
- Weaknesses (Schwächen) Was fehlt und Ihnen noch nach innen?
- Opportunities (Chancen) Was wird Sie von außen begünstigen?
- Threats (Bedrohungen) Was haben Sie von außen zu fürchten?

Marktpositionierung durch diese Themen

- Das Thema muss hinreichend genug definiert sein.
- Die Identifikation der Anwälte mit dem Thema muss gewährleistet sein.
- Das Thema muss seine Zielgruppe erreichen.
- Markt- und Konkurrenzanalyse
- Das neue Thema muss genügend Honorarpotential bieten.
- Die Positionierung muss ein Dauerthema sein, keine Eintagsfliege.

Ihre Lernwünsche notieren (Vorbereitung für den Strandspaziergang)

Agenda für Freitag, 18. September 2020 (9 – 19.30 Uhr)

Mittagssnack 12.00 – 12.30 Uhr

Kaffee und Kuchen 15.30 – 16.00 Uhr

Dinner 20.00 Uhr für alle Teilnehmer

Seminarthema: Kommunikation im Akquisegespräch

Anwälte haben den Verkauf ihrer Dienstleistung nicht gelernt.

Oft grassieren deshalb sowohl die Furcht, bei Multiplikatoren anzurufen, als auch die Besorgnis vor dem Kopfschütteln der Kollegen über diese und andere „Klinkenputzerei“ und in der Regel außerdem die Panik vor dem „Nein“ des Kunden.

Anwälte beargwöhnen bisweilen small-talk, reden zu viel und halten ausgerechnet die taktische Ausrichtung ihrer Sprache für persönlichkeitsgefährdend. ☺

Sie lernen heute von 9-12 Uhr,

- durch unverlangte Anrufe bei Multiplikatoren (Presse, Vorträge) in Gespräch zu bringen
- sich durch verlangte Anrufe beim Mandanten unersetzlich machen
- unerwartete Anfragen am Telefon zu beantworten
- aus Einwänden Pluspunkte zu machen

Sie lernen heute von 16 – 19.30 Uhr,

- den Interessenten im Live-Akquisegespräch zu beeindrucken
- Ihre Kompetenzen zu spezifizieren und zu quantifizieren
- durch Paraphrasen, Ich-Botschaften, aktives Zuhören und Fragen zu führen
- im small-talk zu punkten
- in strukturierten Botschaften eine komplexe Situation zu erklären
- eine negative Nachricht zu übermitteln
- den „cross-selling“ - Bedarf Ihres eigenen Mandanten zu befriedigen

Ihre Lernwünsche notieren (Vorbereitung für den Strandspaziergang)

Agenda für Samstag, 19. September 2020 (9 – 19.30 Uhr)

Mittagssnack 12.00 – 12.30 Uhr

Kaffee und Kuchen 15.30 – 16.00 Uhr

Dinner 20.00 Uhr für alle Teilnehmer

Briefe schreiben in der Mittagspause

Seminarthema: Akquisition durch Honorarinformation und Webseite

Anwälte sehen sich nicht als Dienstleister und verhalten sich auch nicht so.

Wer sein Problem zum Anwalt trägt, will wissen, was die Problemlösung kostet. Je klarer Sie das auf Ihrer Kanzleiwebseite und im Erstgespräch sagen, desto mehr Vorteile haben Sie.

Nur selten sind Kanzleiwebseiten geeignet für die Akquise von solchen zukünftigen Mandanten, die weder Ihren Namen noch Ihre Kanzlei kennen. Das ändern wir.

Sie lernen heute von 9-12 Uhr,

- den Honorar-Modus der Kanzlei verbindlich darstellen und durchsetzen
- dem Interessenten die Gegenleistung locker zu erläutern
- innere und äußere Widerstände zu drehen
- eine Honorarstruktur zu bieten: Qualitäts- oder Quantitätsführer am Markt?

Sie lernen heute von 16 – 19.30 Uhr,

- 20 Tipps für Ihre Akquisestärke Webseite (1 Stunde Vortrag)
- Textregeln für die Blog-, Aufsatz oder Glossarproduktion
- Selbst Suchmaschinenoptimierte Texte für Ihre Zielklientel zu verfassen
- Struktur einer neuen Webseite zu erstellen

Ihre Lernwünsche notieren (Vorbereitung für den Strandspaziergang)

Agenda für Sonntag, 20. September 2020 (9 – 11 Uhr)

Kaminzimmer

Abschied + Feedback

Trinkgeldübergabe an das Hotel-Team

Themen:

Feedback an alle von Frau Busmann

Feedback von allen an Frau Busmann

Feedback untereinander

Briefe austeilen

Sie erleben heute von 9-11 Uhr den Abschied aus Ihrem Lernteam:

- Was gelernt?
- Was vorgenommen?
- Weitere Hilfe nötig?
- Feedback s.o.
- Abschiedsrede mit Trinkgeldübergabe an Vertreter des Hotelteams

Und Tschüsssssssss alleeeeeeeeeeee! 😊

Organisation

Teilnehmer	Max. 15 Anwälte / -innen Regen,- Bade- und feste Schuhbekleidung mitbringen. Überall im Hotel casual wear möglich; ein Dinnerjackett o.a. dennoch hilfreich.
Hotel	Grand Hotel Binz Strandpromenade 7, 18609 BINZ (Rügen) tel: 038393 – 150 / Garage im Haus www.grandhotelbinz.de
Anreise	Bitte kommen Sie am 17. September 2020 spätestens um 16.30 Uhr an im Hotel. Auto: Bitte beachten Sie: 1 Stunde Fahrtzeit ab Rügendamm möglich! DB: Bitte beachten Sie: Wenn Sie diese Direkt-Züge verpassen, benötigen Sie bis zu 2 Stunden mehr Fahrtzeit! (alle Zeiten ohne Gewähr): Ab Hamburg Hbf: 11.17 Uhr - Binz 15.16 Uhr zurück: Binz 12.30 Uhr – HH (Hbf) 16.30 Ab Berlin Hbf: 10.43 Uhr – Binz: 15.16 Uhr zurück: 12.45 Uhr – Berlin (Hbf) 16.23 Uhr Flug (z.B. von München direkt) nach Rostock Laage. Dann mit Mietwagen 131 km bis Binz.
Übernachtung	Zimmerkontingent für Sonderkonditionen unter dem Code „Busmann“ abrufen. Übernachtung Doppelzimmer 135 €. incl. Frühstück, Sauna, Fitness. Falls Sie ein Zimmer zu zweit belegen möchten, zahlen Sie 30 € mehr incl. Frühstück, Sauna, Fitness / Person. Seeblick kostet 10 € mehr und lohnt sich! Dieselben Konditionen bleiben für Verlängerung Ihres Aufenthaltes!
Honorar Sonderpreis	1010 € + MWSt. + 28 Euro Dinner am Samstag Abend 910 € + MWSt. + 28 Euro Dinner am Samstag Abend (bei Anmeldung zu dritt)
Enthalten	Shuttle-Service vom und zum Bahnhof Binz. Seminarverpflegung, Sektempfang und Abendessen am 17. September 2020. Seminarverpflegung und Abendessen am Freitag, 18. September 2020 Seminarverpflegung am Samstag, den 19. September 2020 Ein etwa 140 Seiten starkes Skript, geeignet zum Weiter-Lernen Alle Sonderwünsche beim Essen (Laktose, Gluten etc.; mir mitteilen!) wird die Küche ohne Aufpreis erfüllen.
Zusatz-Kosten	Hotelgarage 15 €/Tag / Kurtaxe 2,10 € pro Tag. (Fahrrad, Pediküre, Maniküre, Friseur und Massagen bitte vorbestellen) Selbstzahler: Alle Kosten, die Sie außerhalb der offiziellen Seminarverpflegung verursachen. Abschlussabend: 28 € gemeinsames Abendessen für alle Teilnehmer am Samstag im Hotel. Alkoholische oder warme Getränke sowie alles außerhalb des Menüs sowie alles für Begleitpersonen Selbstzahler. Kellnern bitte zu Beginn die Zimmernummern dafür geben.
Begleit-Person	Für das Samstag-Dinner bitte bei mir anmelden. Ich bitte um Verständnis, dass an anderen Abenden Begleitpersonen erst nach dem Abendessen und gern täglich zwischen 12.30 und 15.30 Uhr dazu kommen dürfen.

Rücktritt

bis incl. 17. Mai 2020: kostenfrei
Vom 18. Mai 2020 – 18. Juli 2020: 50 % des Grundpreises
Vom 19. Juli 2020 bis zum Seminar: voller Grundpreis

Der Rücktritt aus einer Dreiergruppe wird automatisch auf Grundlage des Normalpreises 1010 € berechnet. Die anderen Mitglieder verlieren ihren Sonderpreis.

Diese Rücktrittsregelung akzeptieren Sie im Moment Ihrer verbindlichen, schriftlichen Buchung. Sie tritt außer Kraft, wenn Sie einen anderen Teilnehmer benennen, der an Ihrer Stelle zu diesem Datum und zu Ihrem Preis teilnimmt.

Anmeldung www.anwalts-akquise.de

Telefon: 0171 1244321

Bis bald in Binz, Ihre

Johanna Rossmann

