



Chefsache Mandantenakquisition

Intensivtraining Akquise - Von und mit Johanna Busmann, Hamburg

30 Jahre Erfahrung: Meine Akquise-Seminare

Liebe Teilnehmerin, lieber Teilnehmer,

alles bleibt anders – auch nach 30 Jahren.

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

Stellen Sie sich Ihr Seminar zusammen:

- Suchen Sie sich aus dieser Agenda unten etwas Passendes aus.
- Ergänzen Sie das durch weitere Wunschthemen.
- Lassen Sie alle Teilnehmer den Lernbedarfsfragebogen ausfüllen.

Freuen Sie sich auf Ihr massgeschneidertes Intensivtraining.

Ich freue mich auf Sie!

Herzlich, Ihre



Johanna Besmann

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 10 -18 Uhr,

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

Weitere Lernwünsche:

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,

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

Weitere Lernwünsche:

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!

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.

Kanzleistategie 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.

Weitere Lernwünsche:

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@busmann training.de

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



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



