

# Kommunikation im Anwaltsalltag

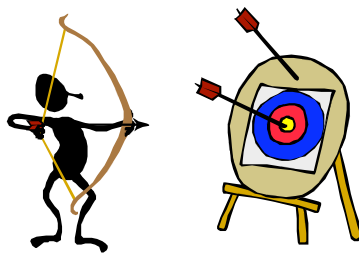
Wie Sie Mandantengespräche, Verhandlungen und Selbstpräsentation optimieren!

**6.12.07 von 18 – 21 Uhr**

Rechtshaus / Hörsaal

**Johanna Busmann**

(Anwaltstrainerin)



Der Anwaltsberuf ist ein Kommunikationsberuf. Akten- und Paragraphenkenntnisse sind im anwaltlichen Alltag wertlos, wenn Sie deren Transportmittel zum Mandanten, zum potenziellen Mandanten, zum Richter und zum gegnerischen Anwalt nicht beherrschen.

Dieser Vortrag präsentiert Ihnen alltagsrelevante und leicht lernbare Kommunikationsmethoden, deren Anwendung Ihren Anwalts-Alltag von Anfang an erheblich erleichtern wird.

Bitte informieren Sie sich unter [www.busmann-training.de](http://www.busmann-training.de)

**Der Vortrag besteht aus 4 Teilen und einigen Übungen:**

## **Strategische Kommunikation / Grundlagen von Kommunikation und Fragetechniken**

- Von der Kunst, jemanden zum Reden und zum Schweigen zu bringen
- Aktiv zuhören, Ich-Botschaften, Paraphrasierung, Fragetechniken
- Fragetechniken: Wer fragt, führt. Wer klug fragt, führt effektiver.

## **Das Mandantengespräch / Struktur, Einwandbehandlung Selbstpräsentation**

- In sechs Schritten zu einem gelungenen Mandantengespräch
- Das Ziel macht der Mandant, den Weg dahin der Anwalt!
- Wie schaffe ich ein Vertrauensverhältnis mit wildfremden Menschen?

## **Kommunikation statt Konfrontation® - Strategien außergerichtlicher Verhandlung**

- Verbale und non-verbale Strategien des Einstiegs in eine schwierige Verhandlung
- Einwandbehandlung / Neutralisierung von Widerständen
- Verhandlungstricks im anwaltlichen Alltag

## **Marketing und Selbstmarketing im Anwaltsalltag**

- Kompetenzpräsentation (auch Ihre im Bewerbungsgespräch)
- Kanzlei-Präsentation (der Mix macht's)
- Das Honorargespräch

**Ich freue mich auf Sie! Ihre Johanna Busmann**