

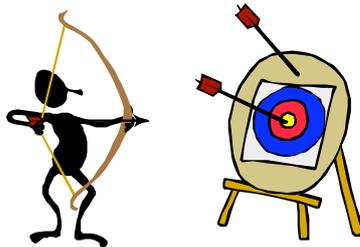
Kommunikation im Anwaltsalltag

Wie Sie Mandantengespräche, Verhandlungen und Akquisition optimieren!

Universität Münster

Johanna Busmann

www.busmann-training.de



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 und Ihre Zielführung optimieren wird.

Bitte informieren Sie sich unter www.busmann-training.de

Der Vortrag dauert 4x zwei Stunden, 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
- 10 Verhandlungstricks im anwaltlichen Alltag

Marketing und Selbstmarketing im Anwaltsalltag

- Kompetenz- und Kanzleipräsentation (auch im „beauty contest“)
- Akquisition (auch am Telefon)
- Die Honorarverhandlung / Ausblick: Erfolgshonorar offensiv anbieten!

Ich freue mich auf Sie! Ihre Johanna Busmann