



„Ohne Moos nix los“ - Die Honorarinformation

Von Johanna Busmann, Hamburg

Anwälte haben das Sprechen über Geld nicht gelernt.

Sie sind nicht als Kaufleute ausgebildet worden - und verhalten sich auch nicht so.

Der "Zwang, Honorare frei zu vereinbaren" sowie ökonomische Überlegungen („Reicht der Stundensatz „x“, für genug Umsatz?“) und besonders die dringliche Frage „Wie sag' ich bloß meinem Kunden?“ sorgen für weitere Verunsicherung.

Verliere ich nicht Mandanten? Was tue ich bei Einwänden?

Nutzen des Vortrags:

Durch diesen Vortrag erfahren Sie, wie Sie Ihre Honorarinformationen besser gelingen: klar, verbindlich, freundlich - und ohne einzuknicken!

Gliederung des Vortrags:

- Honorarforderung freundlich, klar und angstfrei formulieren
- Mandanten auf andere Abrechnungsmodi einstellen
- einen gestiegenen Preis nachverhandeln
- "negative Botschaften" verkaufen
- Einwände, Widerstände und Killerphrasen nutzen und versachlichen
- "nörgelnde" Mandanten zufrieden stellen

Kosten:

Multiplikatoren (Anwaltvereine und Rechtsanwaltskammern) zahlen ein Staffelhonorar. Je mehr Teilnehmer, desto höher.

Der Preis für meine Vorträge in Kanzleien ist abhängig von der Anzahl der dazu gebuchten Seminare. Er beträgt mindestens 1000 Euro + MWSt (+ Reise + Übernachtung).

Nicht-anwaltliche Organisationen und Unternehmen zahlen generell mehr.

Vorträge innerhalb Ihrer Kanzlei:

1000 Euro + MWSt., wenn der Vortrag gekoppelt ist an ein direkt davor oder danach stattfindendes ganztägiges in-house Seminar.

1400 – 1800 Euro, wenn es sich um ein Einzel-Event in Ihrer Kanzlei handelt, abhängig von der Intensität der notwendigen Vorbereitung.

Öffentliche Seminare für Anwaltvereine und –kammern sowie für das FORUM und andere anwaltliche Nachwuchsorganisationen

Staffelhonorar

bis 10 Teilnehmer: 1100 Euro + MWSt. (ggfs. + Reise + 1 Übernachtung)

bis 30 Teilnehmer: 1300 Euro + MWSt. (ggfs. + Reise + 1 Übernachtung)

bis 50 Teilnehmer: 1700 Euro + MWSt. (ggfs. + Reise + 1 Übernachtung)

Preisreduktion möglich

Wenn der Veranstalter eine Ganztagsveranstaltung (Seminar) direkt davor oder direkt danach gebucht hat oder / und in seinen Publikationen für eine auffällige Werbemaßnahme (Interview etc.) sorgt, kann dieser Preis sinken.

Öffentliche Vorträge ohne Teilnehmergebühren

Ein Vortrag bei einer Jahrestagung, einer Kammerversammlung oder einem anderen rein anwaltlichen Event, bei dem die Gäste nichts zahlen, kostet 1000 Euro + MWSt. + Reise + eine Übernachtung.

Der Preis steigt, wenn das Thema außerhalb folgender Vortragsthemen liegt:

Alle Vortragsthemen auf einen Blick

1. Akquise

„Chefsache Mandantenakquisition“ – Akquise in 26 Themen s.u.

2. Anwältinnen:

„Sei lieb, Uschi! Anwältinnen und die sog. Vereinbarkeit von Familie und Beruf“

3. Assistentin

„Nicht ohne meine Assistentin“ – Die wichtige Akquisefunktion des Telefonservice

4. Einwände

„Ein Nein ist eine Aufforderung zum Tanz“ – Wie Sie Einwände, Killerphrasen und Beschwerden nutzen

5. Honorar:

„Ohne Moos nix los“ – Die Honorarinformation im Erstgespräch

6. Kompetenz:

„Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck“

7. Legal Tech:

„Legal Tech – Was ist das? Was bedeutet das für mich? Was tun“

8. Mandantengespräch

„Das Mandantengespräch als Akquise-Instrument“

9. Mandantengespräch.Todsünden

„Das ABC der Todsünden im Mandantengespräch“

10. Mitarbeiterführung

„Von der Last zur Lust“ – Ressourcen schonen, Chefrolle besetzen

11. Präsentationen:

„In der Kürze liegt die Würze“ – Sieben Tipps

12. Verhandlungen

„Kommunikation statt Konfrontation®“ – Durchsetzung gegenüber Gegnern

13. Webseite:

„Ist Ihre Webseite akquisestark?“ – 10 Tipps für die Akquisestarke Webseite

Kontakt: info@busmann-training.de

Johanna Busmann

busmann training ®

Johann-Mohr-Weg 8

22763 Hamburg

Tel: 040 892722

mobil: 0171 1244321

www.anwalts-akquise.de

www.anwalts-coach.de