



# Vortrag: Verhandlungen gewinnen

Von Johanna Busmann, Hamburg

## Wie Sie in Verhandlungen gewinnen – 10 Tipps:

Durchsetzung ist eine Frage der Taktik und der rhetorischen Technik.

Verhandlungen mit Institutionen, Mandanten, potentiellen Mandanten, gegnerischen Parteien, Käufern, Verkäufern, Gerichten, Mitarbeitern oder anderen Verhandlungspartnern gehören zum Arbeitsalltag von Rechtsanwälten.

Durch geschicktes Gesprächsverhalten können Sie bei den Beteiligten Kompromissbereitschaft fördern, Ansprüche beidseitig angleichen und Vergleiche niederlagenlos erzielen.

### Nutzen des Vortrags:

Durch diesen Vortrag erfahren Sie, wie Sie sich durch einfache Tipps in Ihren Verhandlungen durchsetzen.

### Gliederung des Vortrags:

14 Situationen bei außergerichtlichen Verhandlungen werden beschrieben, in denen Anwälten normalerweise Fehler passieren. Und wie man sie behebt.

Im Einzelnen heißt das:

- in der Begrüßung durch Empathie für Verhandlungsbereitschaft sorgen
- weich zu den Menschen, hart in der Sache - nicht umgekehrt!
- Mandanten auf die Verhandlung vorzubereiten
- hart im Schriftsatz, "weich" am Tisch / Taktik
- Honorarforderungen, Überzeugungen und Taktiken durchzusetzen
- Mitarbeiter motivieren, kritisieren und führen
- Blockaden auflösen
- Einwände nutzen
- Killerphrasen neutralisieren
- durch Fragetechniken Positionen durchsetzen und Interessen wahren!

### 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](mailto:info@busmann-training.de)

Johanna Busmann

busmann training®

Johann-Mohr-Weg 8

22763 Hamburg

Tel: 040 892722

mobil: 0171 1244321

[www.anwalts-akquise.de](http://www.anwalts-akquise.de)

[www.anwalts-coach.de](http://www.anwalts-coach.de)