



Vortrag: Akquisestarke Kanzleiwebseiten

Von Johanna Busmann

Ohne Kanzlei-Strategie keine Webseite

Anwaltszahlen steigen, Mandantenzahlen nicht. Da ist Umdenken gefragt: Früher suchten Mandanten ihren Anwalt aus, heute ist das umgekehrt! Oft fehlt Anwälten jedoch der Mut, künftige Mandantenkreise nach Branchen, Rechtsgebiet oder lokalen Gemeinsamkeiten zu „segmentieren“.

Nutzen des Vortrags:

In diesem Vortrag erhalten Sie 10 Tipps, durch die Ihre Webseite in den Suchmaschinen weit oben landet.

Gliederung des Vortrags:

10 Tipps werden der Reihe nach aufgeführt, mit Erläuterungen für Ihren Webdesigner und für Sie selbst.

Alle führen nachweislich dazu, dass Ihre Kanzlei-Seite bei relevanten Suchanfragen in der Google Trefferliste sehr weit oben, häufig auf Seite 1, landet.

Im Einzelnen heißt das:

- 1. Gebot: Ohne Kanzlei-Strategie keine erfolgreiche Kanzlei-Webseite!
- 2. Gebot: Wer Ihre Leistung sucht, muss Ihre Webseite finden.
- 3. Gebot: Der Ziel-Mandant bestimmt den inhaltlichen Aufbau der Seite.
- 4. Gebot: Zur Kompetenzpräsentation verwenden Sie viele nützliche Unterseiten.
- 5. Gebot: Transportieren Sie Inhalte auf mehreren Kanälen!
- 6. Gebot: Ihre Startseite ist sexy und informativ.
- 7. Gebot: „Meet the need“ - Treffen Sie Sprache und Bedarf des Mandanten!
- 8. Gebot: Ihre Kosten sind transparent.
- 9. Gebot: Bloggen Sie!
- 10. Gebot: Bieten Sie direkten Service

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 Akquisestärke 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

Jeder Teilnehmer erstellt einen Suchmaschinen-Optimierten
Blogbeitrag in seinem Rechtsgebiet.