



(entwickelt von Johanna Busmann, tel: 040 892722, www.busmann-training.de)

Durch diesen Fragebogen ermittelt die Kanzlei den Lernbedarf ihrer Berufsträger in Sachen Akquise.

Akquise ist das A & O der Zukunftssicherung einer Anwaltskanzlei. Gern können Sie den Fragebogen anonym ausfüllen. Sie helfen uns natürlich auch, wenn Sie unter Ihrem Namen **Optimierungsvorschläge** und **Ihren Lernbedarf** bekannt geben. Alle Beteiligten können nur davon profitieren.

I. Grundsätzliche Bereitschaft

Würden Sie gern an einem in-house Telefontraining "Akquise" für Ihre Kanzlei teilnehmen? (bitte ankreuzen)

- Für mich persönlich ist eine Schulung im weitesten Bereich Kommunikation momentan nicht sinnvoll oder notwendig.
- Für mich persönlich ist eine Schulung im weitesten Bereich Kommunikation immer interessant.
- Kommt auf die Themen an.
- Meine Antwort ist von anderen Faktoren abhängig:

II. Akquisitionstraining (ankreuzen, ergänzen oder einfärben)

Durch das Seminar möchte ich an mir selbst verbessern:

- Auftritt allein und als Team während der Präsentation
- Fragetechniken zur Bedarfsermittlung
- "Führung" des potentiellen Mandanten
- Standards und Spezialitäten der Überzeugungspräsentation
- Kanzleirelevante Antworten auf die typischen Mandanten-Fragen
- Honorarinformation
- Umgang mit als kritisch empfundenen Fragen / Bemerkungen
- Small-talk
- Techniken zur Ausweitung eines bestehenden Mandates
- Techniken zur Zurückgewinnung eines weg gegangenen Mandanten
- Techniken zum Ansprechen eines potenziellen Mandanten
- Methoden der Kompetenzvermittlung
- Einbinden der Mitarbeiterinnen in die Akquise
- Komplexe bzw. negative Botschaften überbringen
- Business-Knigge

Meiner Ansicht nach fehlen für dieses Thema noch die Bereiche:

1)

2)

3)

4)

III. Um Akquisebemühungen in unserer Kanzlei effizienter zu machen, habe ich zusätzlich folgende Anregungen:



*Ich bedanke mich für Ihre Mitarbeit! Rufen Sie mich bei Fragen einfach an:
Johanna Busmann, busmann training®, tel: 040 89272*