

A close-up photograph of a person's hand in a light blue shirt, carefully placing a gold coin onto a stack of other gold coins. The stacks are arranged in a row on a white surface, increasing in height from left to right. The background is a soft, out-of-focus light blue.

"Ohne Moos nix los" - Ihr Training für die Honorarinformation

Nürnberg, 24. September 2014, 10 - 18 Uhr

busmann training® - Johanna Busmann
www.busmann-training.de --- www.anwalts-akquise.de --- www.anwalts-coach.de



Das RVG stellte Anwälte bereits bei seiner vorletzten Novelle im Jahr 2006 auf eine **harte Probe**.

Der "Zwang, jetzt 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**?
Wie

"Ohne Moos nix los" - Ziele

Anwälte haben das **Sprechen über Geld nicht gelernt**. Sie sind nicht als Kaufleute ausgebildet worden - und verhalten sich auch nicht so.

Wenn sie über Geld sprechen, hat die **Sprache** Haken und Ösen; es kommt zu **Rechtfertigungen, Unklarheiten** und ängstlich unterlegtem **Draufgängertum**.

Die Furcht ist groß, Mandanten zu verprellen und selbst noch **unsicherer** in Bezug auf das Thema Honorar zu werden.

Wie richte ich meinem Kunden auf einen **neuen Honorarmodus** ein? Und noch vorher: Woher weiß ich denn, was ich und meine **Arbeit wert** sind?

Wie leite ich **verbindlich** und **sicher** das **Honorartheema** ein? Wie argumentiere ich bei **Rechtsschutzversicherten**? Was tun bei **Einwänden**? Welche **Konflikt-Prophylaxe** taugt etwas?

Sie lernen / verbessern,

- Ihre Honorarforderung freundlich, klar und angstfrei zu formulieren
- Mandanten auf andere Abrechnungsmodi einzustellen
- einen gestiegenen Preis nach zu verhandeln
- "negative Botschaften" zu verkaufen
- Einwände, Widerstände und Killerphrasen zu nutzen und zu versachlichen
- "nörgelnde" Mandanten zufrieden zu stellen
- "Fuß in die Tür" eines Widerstandes stellen, Widerstände aushebeln

Das Seminar wird durch einen Vortrag eingeleitet.

"Ohne Moos nix los" - Programm

Ohne Moos nix los - Das Reden über's liebe Geld

- Die Honorarfrage als Basis für wechselseitiges Vertrauen...
- Die Honorarfrage gehört ins Erstgespräch
- Der Zusammenhang von Leistung und Gegenleistung
- Wie sag ich's meinem neuen Mandanten?
- Wie sag ich's meinem Stamm-Mandanten?
- Forderungen stellen ohne zu zögern
- Einen anderen Honorarmodus "verkaufen" (Honorarvereinbarung statt RVG)

Prophylaxe : einer Beschwerde vorbeugen

- Freundlich, kompetent und strukturiert sein!
- Jedem Erstmandanten die Sekretärin vorstellen!
- Dem Mandanten Hausaufgaben geben (machbar, fester Zeitrahmen, Kontrolle)
- Mandantengespräch deutlich strukturieren!
- Führen durch Fragen

Umgang mit "schwierigen" Mandanten

- Vielredner, Schweiger, Arrogante, Zicken... Was tun?
- Die Paraphrase - ein Sicherungsseil gegen Missverständnisse
- Die Amtssprache ist nicht von vornherein für Nicht-Juristen verständlich !
- Das Prinzip KPP: kurz, prägnant, präzise

Check-Liste "Meine Wirkung"

- Vokabular der Honorarverhandlung muss "sexy" sein für den Mandanten
- "matching" von Körpersprache Sprache, Befindlichkeit
- "Go with the flow" - MIT dem Bedarf des Kunden gehen. Nicht dagegen an.
- Visuelle, auditive und kinästhetische Verhandlungsstrategien
- Hart in der Sache, weich zu den Menschen. Nicht umgekehrt!
- Kleidung : eine Spur besser als das Gros der Mandantschaft

Was tun, wenn das Kind schon in den Brunnen gefallen ist?

- Bei eigenem Verschulden: Eingestehen, entschuldigen, wieder "gut machen"
- Ohne Verschulden: spezifizierende und quantifizierende Fragen stellen ("Mt.Everest")
- Unverlangte Angebote machen, mehr fragen!
- Paraphrasen, Ich-Botschaften, aktives Zuhören als " Türöffner "
- Fragetechniken für das Mandantengespräch
- Die "Strategie 102" und andere Verhandlungstricks
- Strategien, das "nein" zu entkräften
- Eine negative Nachricht verkaufen
- Einwände und Kritik in Pluspunkte verwandeln
- verbale Reaktionen auf Attacken

"Ohne Moos nix los" - Organisation

Zeiten:

Das Training dauert **von 10 - 18 Uhr**. Der Empfang ist am 24. September 2014 ab 9.30 Uhr vor der Tür des Seminarraums ebenerdig.

Seminarort:

Das Victoria Hotel in Nürnberg überzeugt durch seine warmherzige Atmosphäre, durch frisch renovierte Seminarräume mit eigener Terrasse und bodentiefen Fenstern und seiner zentralen Lage direkt neben dem Nürnberger Hauptbahnhof!

Hotel VICTORIA Nürnberg

Königstraße 80

D-90402 Nürnberg

Fon 0911 / 24 05-0

Fax 0911 / 22 74 32

book@hotelvictoria.de

Unser Seminarraum:



Ihre Anreise:

Auto: Navigation: Königstraße 80, Nürnberg, Einfahrtsmünze an der Rezeption abholen. Parkgarage kostet 8 Euro pro Tag und ist 300 m weiter.

Bahn: 2 min. Fußweg von Nürnberg Hbf.

Flug: durchgehende U-Bahn 15 min von Flughafen zum Hbf.

Ihre Übernachtung:

Übernachtung incl. Frühstück, Sauna, Fitness für meine Teilnehmer im Einzelzimmer zu 128 € / Nacht. (Achtung! Messe in Nürnberg! Die höheren Zimmerkategorien sind fast ausverkauft und sind teurer!) incl. Frühstück. Es ist nicht ausgeschlossen, dass Sie über das Internet im Einzelfall noch günstiger buchen können.

Honorar:

Ihr Honorar beträgt 310 € / Person (210 € bei Anmeldung zu dritt) + MWSt. + 22 Euro Lunch

Rücktrittsbestimmungen:

VORSICHT! Bei Rücktritt in den letzten beiden Monaten VOR dem Seminar zahlen Sie den vollen Preis, falls Sie keinen Teilnehmer zu Ihren Konditionen benennen!

Bei Rücktritt aus einer Dreiergruppe verlieren die beiden anderen Gruppenteilnehmer ihren Sonderpreis, falls Sie keinen Teilnehmer zu Ihren Konditionen benennen!

Alles Weitere bei der **Anmeldung über die Webseite**.