



"Chiefsache Mandantenakquisition" - Ihr Akquiseseminar

Binz (Rügen), 3. - 6. Dezember 2015

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



Jagdgründe haben sich geändert, und viele Anwälte ändern sich mit ihnen:

Sie sind von der wartenden "Spinne im Netz" zum pro-aktiven "Spurenleser" geworden:

Telefon- und Onlineakquise sind so normal wie die **Akquise in drei Zeitzonen**:

Anwälte gewinnen **ehemalige Mandanten** zurück, **neue Mandanten** hinzu und weiten **derzeitige Mandate** aus.

"Chefsache Mandantenakquisition" - Ziele

Rechtsanwaltskanzleien sind **Wirtschaftsunternehmen**, und ihre Kunden finanzieren alle Arbeitsplätze in der Kanzlei.

Längst existiert deshalb die Notwendigkeit, die eigene Kanzlei in Wort, Schrift und Tat **empfängerorientiert darzustellen**, nicht mehr nur bei der Akquisition von Großmandaten, sondern in jedem „kleinen“ Gespräch mit dem Kunden und – besonders wichtig! – mit dem potenziellen Kunden.

Anwälte lernen, die **Anzahl Ihrer Worte zu halbieren** und die Ihrer **Fragen zu verdoppeln**. Sie lernen, mehr anzubieten als erwartet wird und sich auf den neuen Mandanten perfekt **vorzubereiten**.

Sie lernen auch, **negative Botschaften** zu übermitteln, in **Laiensprache** komplexe Sachverhalte zu erläutern und telefonisch die **Kompetenzen Ihrer Kanzlei** zu „promoten“.

Ihre Mitarbeiter sind Teil des Erstgesprächs und werden dem Erstmandanten **vorgestellt** und in die Akquise eingebunden!

Sie lernen / verbessern Ihr/e

- **Telefonakquise** (auch bei Zeitungsredaktionen etc)
- Kanzlei- und **Selbstpräsentation** / Leistungspräsentation
- **Kompetenzvermittlung**
- Ausweitung vom **small talk** zur Kompetenzvermittlung
- **Antworten** auf die häufigsten / schwierigsten Fragen
- „**cross-selling**“ (Mandatsausweitung)
- **Einwandbehandlung** und Neutralisierung von Attacken und Widerständen
- Einbindung Ihrer **Mitarbeiterin** in Ihre Akquisestrategie
- Kontakte zu **ehemaligen Mandanten**
- **Mandantensegmentierung**
- **Kanzleistrategie**

"Chefsache Mandantenakquisition" - Programm

Akquisition in drei Zeitzonen:

- (Vergangenheit): Ehemalige Mandanten zurück holen
- (Gegenwart): Derzeitige Mandate ausweiten
- (Zukunft): Neue Mandanten gewinnen

Telefonakquise

- „cold calls“ Einen Multiplikator überzeugen (Presse, Seminarveranstalter)
- „cold calls“ Einen Mandanten überzeugen
- „warm calls“ – durch einen verlangten Anruf Mandanten an sich binden

Präsentation Ihrer Kompetenzen

- im Akquisegespräch zu zweit
- im Akquisegespräch im Team
- im small-talk
- am Telefon
- bei der persönlichen Vorstellung
- Spezifizieren und quantifizieren Sie Ihre Kompetenzen!
- Der „kleine, frische Aufsatz“

Small-talk

- Allgemeine Regeln des Business Knigge
- small talk allgemein
- small talk vor dem Mandanten-Erstgespräch
- small talk mit dem völlig unbekanntem Interessenten
- small talk vor und nach einer Mandantenveranstaltung

Rhetorik im Akquisegespräch

- Paraphrasen, Ich-Botschaften, aktives Zuhören als "Türöffner"
- Fragetechniken für das Mandantengespräch
- Strategien, das "nein" zu entkräften
- Die Anwaltssprache ist nicht von vornherein für Nicht-Juristen verständlich!
- Das Prinzip KPP: kurz, prägnant, präzise
- Eine negative Nachricht verkaufen

Einwandbehandlung – das „Nein“ ist eine Aufforderung zum Tanz

- Unterschiedliche Reaktionen auf diverse Kritikformen einüben
- Einwände und Kritik in Pluspunkte verwandeln
- verbale Reaktionen auf Attacken und Unterstellungen
- Einwände behandeln, Widerstände verringern, Killerphrasen versachlichen
- etwas verkaufen, das man nicht hat („SAA“)

Mandantenveranstaltungen zu Akquise - Veranstaltungen machen

- Der „informelle Führer“ ist der Vortragende
- Die Staffelübergabe durch seine Kollegen
- Die Kanzlei-präsentation im Team
- Die Rolle des Seniors

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

- Den Honorar-Modus der Kanzlei verbindlich darstellen und durchsetzen
- Wie sag ich's meinem neuen Mandanten?
- Was tun bei innerem / äußeren Widerstand?

"Chefsache Mandantenakquisition" - Organisation

- Hotel:** Grand Hotel Binz, Strandpromenade 7, 18609 BINZ,
tel: 038393 – 150 / Garage im Haus
www.grandhotelbinz.de
- Anreise:** Bitte kommen Sie am 3. Dezember 2015 spätestens bis 16.30 Uhr ins Hotel.
- Anreise DB:** Zugverbindungen Hamburg: (kontrollieren!)
3.12.15: HH (Hbf) 11.17 Uhr - Binz 16.15 Uhr
6.12.15: Binz 12.30 Uhr – HH (Hbf) 16.30 Uhr
- Zugverbindungen Berlin: (kontrollieren!)
3.12.14: B (Hbf) 10.43 - Binz 16.15
6.12.14: Binz 12.30 – B (Hbf) 16.23
- Übernachtung:** Übernachtung Doppelzimmer 125 €. incl. Frühstück, Sauna, Fitness
Falls Sie ein Zimmer zu zweit belegen möchten, zahlen Sie 140 €. incl. Frühstück, Sauna, Fitness. Seeblick kostet 10 € mehr.
- Honorar:** 1010 € + MWSt. (910 € + MWSt. bei Anmeldung zu dritt) + 28 Euro Dinner
- Enthalten:** Shuttle-Service vom und zum Bahnhof Binz.
Seminarverpflegung, Empfang und Abendessen am 3. Dezember 2015,
Seminarverpflegung und Mittagessen am 4. Dezember 2015,
Seminarverpflegung am 5. Dezember 2015
Ein etwa 140 Seiten starkes Skript, geeignet zum Weiter-Lernen
- Rücktritt:** bis zum 3. August 2015: kostenfrei
Vom 4. August bis 5. Oktober: 50 % des Grundpreises
Vom 6. Oktober bis zum Seminar: voller Grundpreis
VORSICHT! Bitte beachten Sie dabei:
Der Rücktritt aus einer Dreiergruppe wird automatisch auf Grundlage des Normalpreises berechnet. Die anderen Gruppenmitglieder verlieren ihren Sonderpreis.
Diese Rücktrittsregelung tritt außer Kraft, wenn Sie einen anderen Teilnehmer benennen, der an Ihrer Stelle zu diesem Datum und zu Ihrem Preis teilnimmt.
- Zusatz-Kosten:** 28 € gemeinsames Abendessen am Samstag im Hotel
2,10 € pro Tag Kurtaxe (zahlbar beim Einchecken im Hotel)
Hotelgarage 15 €/Tag / Fahrradmiete
Pediküre, Maniküre und Massagen (beim Einchecken bestellen!)
- Anmeldung:** www.busmann-training.de
info@busmann-training.de