



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

Kanzleischulung - Bitte optimieren Sie dieses Programm!

busmann training® - Johanna Busmann  
[www.busmann-training.de](http://www.busmann-training.de) --- [www.anwalts-akquise.de](http://www.anwalts-akquise.de) --- [www.anwalts-coach.de](http://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**?

## "Ohne Moos nix los" - Seminar-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 **Honorarthema** 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 Anwaltssprache 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