



"In der Kürze liegt die Würze - Ihr Vortragstraining

Seminarprogramm für Ihre Kanzleischulung - bitte optimieren!

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



Anwaltliches **Wissen, Können** und **Engagement** gehören auf die Bühne!

Etwa 80 % der aktiv akquirierenden Anwälte jede Kanzleigröße geben an, **Vorträge zu Akquisezwecken** zu halten. Das ist kein Zufall! Anwaltsvorträge sind leicht zu lernen, einfach zu vermarkten und vielfach weiter zu verwerten.

Eine **anwaltliche Präsentation** ist erst dann gut, wenn der Zuhörer über sie begeistert berichtet!

## "In der Kürze liegt die Würze" - Vorrede

**Anwälte sollten stets FÜR Publikum, nicht VOR Publikum präsentieren.** Das gilt für kleine spontane **Gespräche** und unerwartete **Mandantenanfragen** ebenso wie für größere **Vorträge** auf der Bühne.

Anwälte präsentieren täglich, immer und oft, ohne sich darüber bewusst zu sein. Oft sind sie überrascht, wenn es "soweit ist".

Sie üben eine **Präsentation mit Beamer, power-point und Fernbedienung**, auch wenn Sie das noch nie gemacht haben.

Sie lernen Details über den Einsatz elektronischer Medien sowie über Prinzipien **visuell gestützter Präsentationen** – auch in Kurzvorträgen.

Sie erstellen im Seminar eine Checkliste für Kurzvorträge und erleben, wie einfach es ist, rhetorische Strategien auch in Monologen und Kurzmonologen kundenzentriert einzurichten.

Das Seminar trainiert Sie, sich kurz und verständlich **auch für Nicht-Juristen** auszudrücken. Es ist **übungsintensiv und pragmatisch** am Arbeitsalltag von Anwälten ausgelegt.

## "In der Kürze liegt die Würze" - Ziele

In diesem Seminar lernen / verbessern Sie,

- Ihr Publikum durch Ihren Vortrag zu **begeistern**
- Fachvorträge und fachliche Kurzmonologe **laientauglich** zu gestalten
- **Kanzlei Präsentationen** zu optimieren
- "small talk" strategisch (auch für die Akquisition) einzusetzen
- **power-point** "live on stage" zu benutzen
- **"gehirngerechte Präsentationen"** vorzubereiten und durchzuführen
- Ihre geschriebenen und gesprochenen Texte zu **"entrümpeln"**
- **"SAA"** - sicheres Auftreten auch bei völliger Ahnungslosigkeit
- **Visualisierungen** sinnreich einzusetzen! ( "Bild stützt Wort", nicht umgekehrt! )
- Ihre Leistung und Kompetenz - auch im "spontanen" Kurzmonolog - herauszustellen

## "In der Kürze liegt die Würze" - Ziele

### (Kurz-)Vorträge halten

Die Chemie zum Publikum muss stimmen – Wie stellt man sie her?  
Vorbereitung: Präsentationstypen – und was sie brauchen  
Die Sprache als Werkzeug I: Rhetorische Tipps und Tricks  
Die Sprache als Werkzeug II: Fragetechniken, KKP, Struktur vorgeben, Redebeiträge aufnehmen etc  
Visualisierungstechniken I: Das Bild stützt das Wort, nicht umgekehrt!  
Visualisierungstechniken II: Weniger ist mehr! Reduktion auf Wesentliches  
Power-Point I: Wie machen Sie gehirngerechte Folien?  
Power-Point II: Wie setzen Sie elektronische Medien sinnreich ein?  
Technikverliebtheit tötet die Zuhörer!  
Beamer, flip-chart, Meta-Plan, Folien, Notizzettel und ihre Indikationen

### Die Kanzlei präsentieren

In Stücken, nicht am Stück! Weniger ist mehr!  
Neugierig machen – wie geht das?  
Kanzleidaten nur, wenn der Hörer sie braucht!  
Perspektivwechsel und der Verzicht auf Angeberei  
Das freundliche Informieren über die Gegenleistung (Honorar)

### Small-talk trainieren

Positive Atmosphäre schaffen  
Small-talk einleiten  
Small-talk ausweiten  
Small-talk beenden  
Den Ball „flach halten“ – „downsizing“  
Verbale und non-verbale "Spiegelung"

### Kurzmonologe effizient gestalten

Typische Kurzmonologe im Mandantengespräch – und wie Sie sie würzen  
Typische Kurzmonologe im Verkaufsgespräch – und wie Sie sie würzen  
Wenn Sie was von jemandem wollen - lassen Sie IHN reden ( Vom Dialog im Monolog )  
Kompetent wirken – nicht nur sein!  
Gesprächsführung in krisenhaften Gesprächs- und Vortragssituationen  
Einwände und Widerstände fördern, nicht fürchten!

### Die Juristensprache

Die Anwaltssprache ist nicht von vornherein für Nicht-Juristen verständlich !  
Hauptsachen in Hauptsätze! Passiv statt Aktiv!  
Konkret statt abstrakt! Einfach statt tautologisch!  
Positiv- statt Negativsprache! Deutsch statt ausländisch!  
Verben statt Substantive! Klarheit statt Schwulst!