



S.T.A.R.K. - Ihr Anwältinentraining auf Rügen

Binz (Rügen), 8. - 11. September 2016

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



Liebe Anwältin,

"schrille" Stimmen, "unstrukturierte" Gesprächsführung, "emotionale" Ausfälle, "eifrige" Argumentation, "beleidigtes" Schweigen oder "hysterisches" Weltverstehen sind ja **angeblich typisch** für Frauen.

Ziehen Sie sich, verehrte Anwältin, diesen **Zicken-Schuh** manchmal etwa auch selbst an? **Lassen Sie das!**

Wir trainieren gemeinsam die **lockere Durchsetzung** in der Sache, die kongruente **Selbstsicht** auf viel **Anwältinnenrollen** und eine sehr coole **Zielgenauigkeit!**

S.T.A.R.K. - Begrüßung

Hallo Ladies,

herzlich willkommen in BINZ! Starke Frauen schrieben immer schon Geschichte – vor allem ihre eigene!

Stark: Hindernisse bei der Anreise

Irrelevant sind Hindernisse immer dann, wenn Sie sie nicht selbst beheben können. So üben Sie bereits **Gelassenheit auf der B 96!** Die Rügendamm-Brücke trennt Sie vom Rest der Republik. Die Bahnfahrerinnen werden wieder von Herrn Japs am IC-Bahnhof Binz abgeholt.

Stark: Strandspaziergang macht fit!

Das Seminar beginnt am Donnerstag, den 8. September 2016 um 17.30 Uhr mit dem schon obligatorischen **Strandspaziergang:** die wilde Ostsee diesmal im Frühherbst vor unserer Tür, die Luft glasklar, es kann noch ganz heiß sein auf Rügen um diese Zeit...

Stark: Denkbare wird lenkbar!

Unser Seminarraum ist unser **Denkraum:** bodentiefe Fenster führen auf die große Terrasse. Winter draußen, Lernwärme drinnen. 19 Uhr Sekt-Empfang und kleines warmes Abendessen; wir lernen uns kennen und tauschen uns aus: **Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft verbinden.**

Stark: Training macht fit!

Lernen mal ganz anders: ein **übungs-, methoden-, humor- und arbeitsreiches Training** wird Sie stärken:

S trategisch akquirieren

T aktisch verhandeln

A ngemessen kommunizieren

R essourcen schonend führen

K lar präsentieren



S.T.A.R.K. - Das "Kaiserinnenmanifest":

Der Kunde ist ja bekanntlich König. **Die Anwältin ist demnach Kaiserin.** Sie folgt täglich **folgenden Regeln:**

- Das Wollen eines Kaisers (einer Kaiserin!) erkennt man am **Tun!**
- Kaiser sind **freundlich, verbindlich, zielsicher** und Raum gebend.
- Sie bewohnen das größere Schloss und können **viel abgeben.**
- Sie verlassen ihr Schloss nur ihrer **Ziele** wegen.
- Kaiser lächeln über ihre Niederlagen, denn ihre **Ziele sind immobil**, ihre Methoden dagegen äußerst **flexibel.**
- Ziele straffen kaiserliche Schultern und schärfen ihren **Blick für Wesentliches.**
- Kaiserliche **Ziele strukturieren den Tag**, kaiserliche Tage nie das Ziel!
- Kaiser **geben gern**, denn nur dann bekommen sie viel zurück.
- Sie sind **weich zu den Menschen** und **hart in der Sache** (nie umgekehrt!)
- Sie sind mit viel **Macht** ausgestattet und müssen sie deshalb **nicht jedem beweisen.**
- Kaiser **entscheiden selbst**, durch wen sie sich ärgern lassen - und wann es **taktisch** angezeigt ist, jemanden zu ärgern.
- Kaiser entscheiden allein für sich, welche Sache sie für immer unbeachtet lassen.
- Kaiser rennen niemals einer Giftschlange hinterher, von der sie gebissen wurden; denn das **Gift von Fremden hat in ihrem Körper keinen Platz.**
- Sie **verschenken** bedingungslos ihre objektiv begrenzte Lebenszeit an Menschen, die es wert sind.
- Sie **vergrößern** jeden, von dem sie etwas wollen, damit der andere gern abgibt.
- Sie verstehen jeden **Einwand** aus der Sicht des Sprechers.
- Sie lassen den besonders viel reden, von dem sie besonders **viel wollen.**
- Kaiser machen sich den Kopf der anderen und agieren aus dessen Sicht, um auch **selber zu profitieren.**
- Sie sind durch ihr **Ziel** und durch ihre **persönliche Ökologie** geleitet, nicht durch ihre Tagesform, die Wünsche der Umgebung oder gar durch ihre inzwischen unangemessenen gewordenen Gewohnheiten.
- Sie schätzen **Umwege**, denn nur durch Umwege lernen sie ihr Land kennen.
- Sie agieren **nie gegen andere** und **immer für sich.**
- Sie bestätigen jeden **Einwand**, denn sie wissen: jeder Einwand ist berechtigt – aus der Sicht seines Besitzers.
- Sie geben in **unwichtigen Dingen** gern nach, um wichtige zu sichern.
- Sie holen immer das **Einverständnis** der Könige ein, bevor sie argumentieren und sparen dadurch viel Energie und Zeit.
- Sie wissen, dass Täter und Opfer, Aktive und Passive, Gewinner und Verlierer ihre **Rollen wählen** und jeweils **Vorteile** aus dieser Wahl haben.
- Sie machen es sich und anderen **immer leicht.**
- Sie sagen „nein“ und „ja“ **ohne Reue** und mit viel freundlichem **Respekt** für sich und andere.

Donnerstag, 8. September 2016, 19.30 – 22.30 Uhr

Strategisch akquirieren

Anwältinnen haben den Verkauf ihrer Dienstleistung nicht gelernt.

Offt grassieren deshalb sowohl die Furcht, bei potenziellen Kunden anzurufen, als auch die Besorgnis vor dem Kopfschütteln der Kolleg/-innen über diese und andere „Klinkenputzerei“ und in der Regel außerdem die Panik vor dem „Nein“ des Kunden. Anwältinnen beargwöhnen bisweilen small-talk, reden zu viel und halten ausgerechnet die taktische Ausrichtung ihrer Sprache für persönlichkeitsgefährdend. ☺

Sie lernen heute von 19.30 – 22 Uhr

- Ihre small-talk-Fähigkeiten zu optimieren („small talk – big effect“)
- sich durch **unverlangte Anrufe** bei potenziellen Kunden in Gespräch zu bringen
- sich durch **verlangte Anrufe** beim Mandanten unersetzlich machen
- die **Redaktion einer Zeitung** für Ihren Artikel zu interessieren
- den „**cross-selling**“ - Bedarf Ihres Mandanten zu befriedigen

Freitag, 9. September 2016, 9 - 12 Uhr

Taktisch verhandeln

„Verhandle nie aus Furcht, und fürchte nie eine Verhandlung“ (John F. Kennedy)

Anwältinnen verhandeln permanent. Besonders unverständlich also, dass sie manchmal zu sprechen beginnen, obwohl ihnen ihr **eigenes Ziel unklar** ist, dass sie **zu schnell aufgeben** oder **zu viel geben** (oder sogar beides...), und dass sie oft zu den **Menschen hart** und in der **Sache weich** wirken – statt umgekehrt!

Sie lernen heute von 9 - 12 Uhr,

- von territorialen Verhandlern (Richter, Putzfrau, Mandant, Türsteher, Kellner, Anwalts-Kollege) Terrain zu gewinnen
- in 10 Schritten zu einem gewünschten Ergebnis zu kommen
- Interesse-geleitet (statt positionell!) zu verhandeln
- eigene Einwände strategisch vorzubereiten und geschickt zu platzieren
- das „Nein“ eines Gegners zu flexibilisieren
- Ihre Argumentations-Fähigkeiten zu optimieren
- Ihre eigene Position auf der des anderen aufzubauen.

Freitag, 9. September 2016, 16 – 19.30 Uhr

Angemessen kommunizieren

Ein „Nein“ ist eine Aufforderung zum Tanz!

Anwältinnen fürchten Einwände, Killerphrasen und Widerstände wie der Teufel das Weihwasser. Sie reagieren oft nach Tagesform oder Temperament, selten jedoch nach Taktik. Image, Integrität, Chancen, Selbstachtung und oft sogar die eigene Gesundheit gehen dabei langfristig verloren.

Sie lernen heute von 16 – 19.30 Uhr,

- Ihre Schlagfertigkeit zu entwickeln
- Einwände von Mandanten, Gegnern, Richtern und Mitarbeitern zu nutzen
- eigene Einwände strategisch vorzubereiten und geschickt zu platzieren
- das „Nein“ eines Verhandlungspartners zu flexibilisieren
- die Blockaden eines Verhandlungspartners aufzulösen
- Ihre Argumentations-Fähigkeiten zu optimieren

Samstag, 10. September 2016, 9 - 12 Uhr

Ressourcen schonend führen

Ein Team ist mehr als die Summe seiner Einzelteile.

Mitarbeiterführung ist die Basis von Motivation. Anwälte haben ihre Chefrolle nicht gelernt. Sie delegieren zu wenig, sitzen genau die falschen Sachen aus und rotieren zu viel. Dabei verlieren sie viel Energie, die woanders dann fehlt. Heute üben Sie ein paar ganz einfache Tipps & Regeln, um das zu ändern

Sie lernen heute von 9 – 12.00 Uhr,

- Ihre „Chefrolle“ in Teamkonflikten auszufüllen
- Konflikten vorzubeugen (Zickenalarm, Zeitnot etc.)
- Kritikgespräche zu führen
- Zielvereinbarungen zu treffen
- Teamsitzungen zu moderieren
- Eigenverantwortung vorzuleben

Samstag, 10. September 2016, 14 - 19.30 Uhr

Anwältinnen sprechen in Vorträgen leider eher VOR Publikum als FÜR Publikum. Drei vorbereitete Vorträge von drei Teilnehmerinnen werden heute Nachmittag optimiert. Es ist ein Blitztraining in Sachen Präsentation mit einer eigenen Checkliste.

Sie lernen heute von 9 – 12.30 Uhr,

- Ihr Publikum zu faszinieren, nicht nur zu informieren
- Fachvorträge für Laien erträglich zu machen
- Ihre Folien zu reduzieren
- sich selbst auf der Bühne wohl zu fühlen
- sich selbst gut vorzubereiten

Sonntag, 11. September 2016, 9.00 - 10.30 Uhr

Das Kaminzimmer ist hergerichtet für unser **Schluss-Feedback**.

Wir sehen uns und die anderen letztmalig in dieser Konstellation, bevor sich unsere Wege wieder trennen.

Jede Teilnehmerin gibt mir ein feedback und erhält von mir einem Lernauftrag.

- Ich wünsche Ihnen allen eine „starke“ Anreise und viel Erfolg, Ihre



tel: 038393 – 150 / Garage im Haus
www.grandhotelbinz.de

- Anreise:** Bitte kommen Sie zum Empfang am 8.9.2016 spätestens bis 17 Uhr ins Hotel-Foyer.
- Anreise DB:** Zugverbindungen Hamburg: (kontrollieren!)
8.9.2016: HH (Hbf) 11.17 Uhr - Binz 16.15 Uhr
8.9.2016: Binz 12.30 Uhr – HH (Hbf) 16.30 Uhr
- Zugverbindungen Berlin: (kontrollieren!)
8.9.2016: B (Hbf) 10.43 - Binz 16.15
8.9.2016: 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 8. September 2016,
Seminarverpflegung und Abendessen am 9. September 2016,
Seminarverpflegung am 10. September 2016.
Ein etwa 140 Seiten starkes Skript, geeignet zum Weiter-Lernen
- Rücktritt:** bis zum 8. Mai 2016: kostenfrei
Vom 9. Mai bis 9. Juli 2016: 50 % des Grundpreises
Vom 10. Juli 2016 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:** 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