



"Chefsache Mandantenakquisition" - Ihr Akquiseseminar

X Kanzlei, (Standard-Programm Akquisition)

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,

- **Telefonakquise** (auch bei Zeitungsredaktionen etc) zu verbessern
- 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** aufzunehmen

"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“

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?