

Neuer Termin

12. – 14. Januar 2017



CHEFSACHE MANDANTENAKQUISITION

Zweiter Deutscher Akquise-Lernkongress für Anwälte!

Legal Tech und Online-Akquise verändern den Anwaltsmarkt derzeit radikal!
Was können und müssen Sie jetzt tun?

Erleben Sie hunderte von Tipps zur anwaltlichen Akquise: im Alltag erprobt, im Kongress geübt, methodenreich präsentiert und am Markt erfolgreich: Fünf ausgewiesene Praktiker und Kenner des Anwaltsmarkts geben Tipps aus diversen Sichten zu anwaltlicher Akquise.

Neuer
Veranstaltungsort



HAV

HAMBURGISCHER
ANWALTVEREIN e.V.

DIE REFERENTEN

„Alles an der Akquise ist lernbar, nur das Wichtigste nicht: der Wille“



Johanna Busmann, busmann training®, Hamburg

Die Anwaltstrainerin ist Autorin von „Chefsache Mandantenakquisition“ (Zweite Auflage 2017, 730 Seiten). Die ehemalige Französisch-Lehrerin coacht Anwaltsteams moderiert Partnersitzungen und trainiert seit 26 Jahren Anwälte aus Kanzleien jeder Größe in Sachen Kommunikation: www.busmann-training.de

„Wer den Markt nicht kennt, kann ihn nicht erfolgreich bedienen.“



Markus Hartung, Hamburg, Berlin

Der Rechtsanwalt und Mediator ist Mitherausgeber von „Der Rechtsmarkt in Deutschland. Status Quo und Trends“ (= 2014). Als Leiter des „Bucerius Center on the Legal Profession“ (Bucerius Law School Hamburg) ist er Marktkenner, Trendforscher und strategischer Berater für Anwaltskanzleien: www.bucerius-clp.de

„Anwälte erschrecken ihre Mandanten durch fehlenden Pragmatismus.“



Dr. Holger Strnad, München

Der Rechtsanwalt ist Leiter „Recht und Revision“ und Mitglied der Geschäftsleitung bei der ESG Elektroniksystem- und Logistik GmbH in München. Er ist erfahrener Einkäufer externer Rechtsberatung und erlebt anwaltliche Präsentationen seit vielen Jahren aus der Kunden-Perspektive: www.esg.de

„Wer bei Google oben ist, hat mehr Mandate.“



Ralf Zosel, St. Wendel

Der Rechtsanwalt macht seit mehr als 15 Jahren Online-Marketing und ist auf die Mandatsakquisition via Internet spezialisiert. Seine Schwerpunkte sind die Entwicklung von Kanzleihomepages, Landingpages, Google-Werbung (AdWords) und Suchmaschinen-Optimierung (SEO). In seinem Blog ralfzose.de beschäftigt er sich mit der Akquisition von neuen Mandaten und was Anwälte sonst von Computer & Internet wissen müssen. Sie möchten Ihren Online-Kanzleiauftritt live im Vortrag analysieren lassen? Dann melden Sie sich bitte bei mail@ralfzose.de

„Akquise-Erfolge über facebook & Co leicht gemacht!“



Felix Beilharz, Köln

Der Diplom-Wirtschaftsjurist ist „einer der bekanntesten Experten für Online-Marketing“ (Rhein Main Presse) und „einer der führenden Berater für Online- und Social Media Marketing“ (RTL). Seine lebendigen Vorträge begeistern Zuhörer von Hamburg bis Salzburg, von Paris bis Bern. Er zeigt live die Wirkungen seiner stets konkreten Tipps.

Donnerstag, 12. Januar 2017

- 15:30 **Empfang**
Hamburgischer Anwaltverein e.V.
- 16:00 **Begrüßung**
RAin Claudia Leicht, Geschäftsführerin des HAV,
Podium: RA Markus Hartung, RA Dr. Holger Strnad, Ralf Zosel,
(evtl. Felix Beilharz), Johanna Busmann (Moderation)
- 16:15 **Vortrag: Johanna Busmann**
„Alles an der Akquise kann man lernen, nur den Willen nicht“ –
Akquise in Anwaltskanzleien
- 16:30 **Vortrag: RA Markus Hartung**
„Anwaltschaft 4.0: Anwälte verloren zwischen beA und
Roboteranwältin“.

Innovation im Rechtsmarkt, wie funktioniert Disruption, was
gibt es heute an Kategorien (mit Einzelbeispielen), wie fängt
man eine Digitalisierungsstrategie an.
- 17:30 **Das Frage- und Antwortspiel**
- 18:00 **Pause**
- 18:15 **Legal Tech, Johanna Busmann**
10 derzeitige Folgen von Legal Tech/20 Start-Ups und wie sie
„ticken“
- 19:15 **Das Frage- und Antwortspiel**
- 19:45: **Begrüßung zum Empfang**
Jan Schmidt (Verlag De Gruyter, Director Legal & Economics)
- 20:00 **Ein Empfang des De Gruyter Verlags, Berlin, mit Essen und
Getränken**
bis 21:00 Uhr (ab 21:00 Uhr Selbstzahler)
- Die Bücher**
- ☑ „Chefsache Mandantenakquisition“
(Busmann, 530 Seiten, € 69,95, De Gruyter 2012)
 - ☑ „Der Rechtsmarkt in Deutschland. Status Quo und Trends“
(Hrsg. Wegerich, Hartung, 2013)
 - ☑ „Social Media Marketing im B 2 B“
(Beilharz, 390 Seiten, 34,90 Euro, O'Reilly 2014)
können vor Ort gekauft und von den Autoren signiert werden.

Freitag, 13. Januar 2017

- 9:00 **Übungen: Telefonakquise**
Johanna Busmann

Sie lernen, wann, wen und wie Sie in welchen Situationen
telefonisch akquirieren können, welche Ziele dabei jedes Mal
erreichbar sind – und wann Sie es besser unterlassen!
- ☑ warm & cold calls: Für wen geeignet, für wen nicht?
 - ☑ Kleine Ziele und große Sprachstruktur – bitte nicht umgekehrt!
 - ☑ Wille und Vorbereitung – ein effizientes Gespräch!
- 11:00 **Pause**
- 11:30 **Vortrag und Übungen: Honorarinformation**
Johanna Busmann

Sie lernen, wie Sie im Akquisegespräch locker und verbindlich
über Ihr Honorar informieren
- ☑ Ihre Honorarinformation als Teil Ihrer Leistung
 - ☑ Durchsetzen höherer Stundensätze/„ungewohnter“
Honorarmodi
 - ☑ Spezifizieren des Leistungsangebotes
 - ☑ Nur ein geäußelter Einwand ist ein nützlicher Einwand!
- 13:00 **Lunch**
- 14:00 **Vortrag: „Wir haben 5x denselben Vortrag gehört“ – Was Sie
bewirken wollen und wie Sie tatsächlich ankommen...
Dr. Holger Strnad**

Der erfahrene Einkäufer von Rechtsberatung berichtet über die
Wirkung anwaltlicher Präsentationen. Sie lernen, was typisch
anwaltliche Präsentations-Fallen sind – und wie Sie sie umgehen.
- 15:30 **Pause**
- 16:00 **Übungen: Kompetenzpräsentation**
Johanna Busmann

Sie lernen für alle Arten von Akquisegesprächen rhetorische
Strategien, durch die Sie Ihre Kompetenzen verbindlich, ver-
ständlich, ohne Angeberei und ohne unangemessene Schüchtern-
heit ins rechte Licht setzen.
- ☑ Spezifizieren + Quantifizieren Ihrer Leistungen
 - ☑ Fragetechnik + Einwandbehandlung
 - ☑ Perspektivwechsel
 - ☑ Brecht'sches Theater
- 18:00 **Ende**
- Abendprogramm:**
- 19:30 ☑ 3-Gang Menü im Blockbräu inkl. Getränke bis 23:00 Uhr
für € 50,00 pro Person.

Samstag, 14. Januar 2017

- 9:00 **Vortrag: Mandate online akquirieren**
Ralf Zosel

Sie lernen, wie Sie eine effektive und zu ihrer Kanzlei **passende
Online Marketing Strategie** entwickeln und umsetzen, die
garantiert zu **neuen Mandaten** über das Internet führt.
- Neue Mandate akquirieren Sie im Internet in zwei Schritten:**
1. Bringen Sie die Interessenten auf Ihre Seite und
 2. bewegen Sie diese dann zur Kontaktaufnahme in die Kanzlei.
- Damit das gelingt, benötigen Sie die richtige Technik, passende
Inhalte und eine perfekte Benutzerführung. Schwerpunkte des
Seminars sind:**
- ☑ Die perfekte Kanzleihomepage: Worauf kommt es an? Wie
setzen Sie das um?
 - ☑ Wie lassen sich die verschiedenen Anwaltsportale und
Anwaltsbewertungen zur Mandatsakquisition nutzen?
 - ☑ Werben mit Google AdWords: Wie setzen Sie Ihr Werbebudget
gezielt ein und vermeiden unnötige Klicks?
- Herr Zosel analysiert **live** Online-Kanzleiauftritte einzelner
Teilnehmer (deren Zustimmung vorausgesetzt – bei Interesse
bitte melden: mail@ralfzosel.de).
- 12:30 **Das Frage- und Antwortspiel**
- 13:00 **Lunch**
- 14:00 **Felix Beilharz**
Sie erfahren an Beispielen,
- ☑ wodurch Facebook-Strategien wirklich funktionieren
 - ☑ wodurch Sie mehr Reichweite, mehr Bekanntheit, mehr
Aufträge erhalten (und das für weniger Geld)
 - ☑ welche Facebook-Marketing-Tipps und Tricks für Sie selbst
zielführend sind.
- 16:00 **Das Frage- und Antwortspiel**
- 16:30 **Ende**



Anmeldung:
Hamburgischer Anwaltverein e.V.
online unter www.hav.de
oder per Fax unter 040 - 61 16 35 - 20

CHEFSACHE MANDANTENAKQUISITION



Zweiter Deutscher Akquise-Lernkongress für Anwälte!

▣ **Veranstalter:** Hamburgischer Anwaltverein e.V.
Sievekingplatz 1 · 20355 Hamburg
Tel.: 040 - 61 16 35 - 12
Fax: 040 - 61 16 35 - 20
E-Mail: info@hav.de
www.hav.de

▣ **Ort:** Steigenberger Hotel Hamburg
Raum Alsterarkaden
Heiligengeistbrücke 4
20459 Hamburg
Tel.: 040 - 36806 - 0

Neuer
Veranstaltungsort

Ein Zimmerabrufkontingent für mindestens zwei Nächte
(Einzelzimmer € 145,00/Nacht inkl. Frühstück bzw.
Doppelzimmer € 165,00/Nacht inkl. Frühstück)
steht bis zum 11. Januar 2017 unter dem Stichwort
„Anwaltverein 120117“ bereit.

▣ **Preis:** € 680,- für Mitglieder örtlicher
Anwaltvereine im DAV/FORUM
€ 1.360,- für Nichtmitglieder
Preise pro Person, zzgl. USt. (inkl. Kaffeepausen, Lunch,
Begrüßungsempfang am 12. Januar 2017)

▣ **Anmeldung:** Hamburgischer Anwaltverein e.V.
online unter www.hav.de
oder per Fax unter 61 16 35 - 20

▣ **Weitere Infos:** www.akquise-lern-kongress.de



HAV

HAMBURGISCHER
ANWALTVEREIN e.V.