



Johanna Busmann, Hamburg  
busmann training ®

## Vita: Johanna Busmann

### Idee 1990

Die ehemalige Französischlehrerin Johanna Busmann, Hamburg, trainiert und berät seit 27 Jahren Rechtsanwälte und ihre Kanzleien in allen Themen strategischer Kommunikation im Anwaltsalltag. Durch Gerichtsreportagen im Strafrecht hatte sie ihr Studium (Germanistik, Romanistik) finanziert. Während Ihrer Aufenthalte in Gerichtssälen erlebte sie, wie unzulänglich Anwälte im Alltag kommunizieren. Als sie dann erfuhr, dass Anwälte strategische Kommunikation in ihren Ausbildungen gar nicht lernten, war die Idee geboren

### Wille

Als sie 1990 die ersten Konzepte ausarbeitete, ahnten Anwälte noch nicht, dass alle kommunikativen Alltagsfähigkeiten und -fertigkeiten trainierbar sind - außer dem Willen.

### Buch

In ihrem ersten Buch „Chefsache Mandantenakquisition“ (De Gruyter Verlag Berlin, 2. Auflage Januar 2017, 764 Seiten, 79,95 Euro) erläutert sie in alphabetischer Form hunderte erfolgreich getesteter Akquisestrategien für Anwaltskanzleien jeder Größe. 40 namentlich genannte Anwälte erklären, wie diese in ihren Kanzleien konkret umgesetzt sind.

## Referenzen

Frau Busmann trainiert in-house derzeit (Stand: 2 / 2017) 206 deutsche und sechs österreichische Anwalts-Kanzleien mit einer Anwaltszahl von drei bis 2400 Anwälten. Zusätzlich sind etwa 4900 Rechtsanwälte kleinerer Kanzleien in ihrer Kundenkartei, die ihre öffentlichen Anwaltsseminare besuchen.

An den juristischen Fakultäten der Universitäten Köln, Münster und Hamburg (+ Bucerius Law School bis 2004) lernen Studenten durch sie mandantenzentrierte Kommunikation im Arbeitsalltag.

Die DeutscheAnwaltAkademie, das DAI und die Deutsche Patentanwaltsvereinigung sind ebenso Auftraggeber wie derzeit 43 Anwaltvereine und 17 Rechtsanwaltskammern in Deutschland und Österreich. Weitere Organisationen kommen dazu.

## Leistungen

Anwalts-Teams bereiten sich mit ihrer Hilfe auf wichtige Präsentationen und Gerichtsverhandlungen vor. Sie moderiert Entscheidungsprozesse in Partnerversammlungen, hat mehr als 5000 Anwaltsassistentinnen fit gemacht für den Kanzlei-Telefonservice. Ihre Kunden verbessern durch Kanzlei-Intensivseminare, Strategie-Meetings und Team-Coachings vor allem

- ihre Marktposition
- ihre Kanzleistrategie
- ihre Online-Präsenz (incl. Webseitengestaltung, SEO, Content-Management)
- ihre Akquise (auch: Pitch, Small-Talk,
- ihre Vorträge und Präsentationen
- ihre außergerichtlichen Verhandlungen
- ihre Zeugenvernehmungen
- ihre Mitarbeiterführung
- ihre Mandantengespräche
- ihre Honorarinformationen
- ihre Selbstorganisation
- ihren Kanzlei-Telefonservice

## Z.U.G. - Strategie

Die Z.U.G. - Strategie verbindet Kanzlei-Strategie, Marktpositionierung, Kanzlei-Training und Online-Auftritt zu einem Festpreis für Ihre Kanzlei. Kanzlei-Strategie, Kanzlei-Marketing und Online-Marketing gehören untrennbar zusammen!

Kontakt: Johanna Busmann

johanna busmann | busmann training®, hamburg

www.busmann-training.de  
www.anwalts-akquise.de  
www.anwalts-coach.de  
tel. 040 892722  
tel: 0171 1244321  
info@busmann-training.de