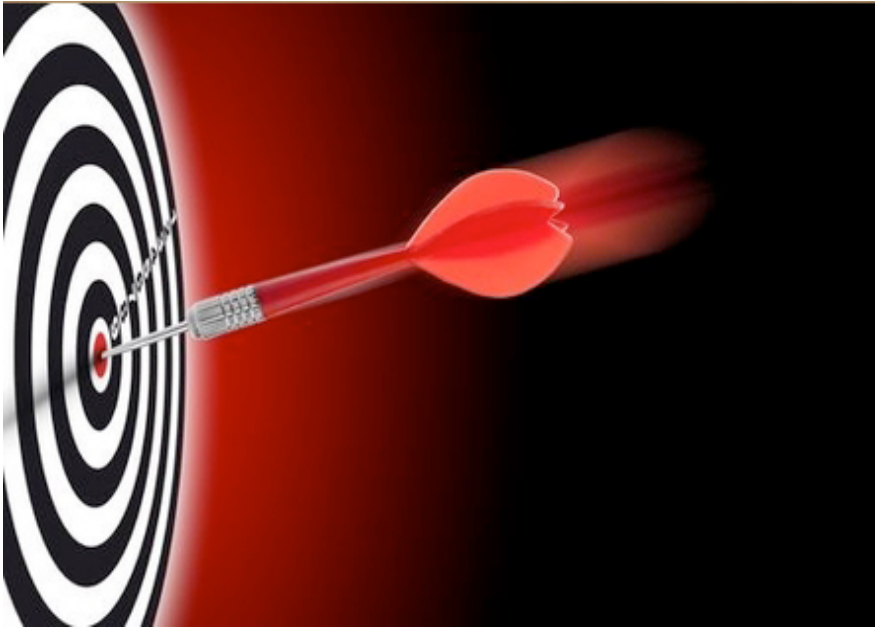


"Chefsache Mandantenakquisition" - Ihr Akquiseseminar

**Köln, 10 - 11. November 2017**

busmann training® - Johanna Busmann  
[www.busmann-training.de](http://www.busmann-training.de) --- [www.anwalts-akquise.de](http://www.anwalts-akquise.de) --- [www.anwalts-coach.de](http://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.

Strategien in Zeiten von **Legal Tech** sind unverzichtbar, ebenso wie **Online-Akquise**. Der persönliche Auftritt ist ebenso wichtig wie die Kanzlei-Kultur nach innen.

Rhetorik:

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 / verbessern Ihr/e

- **Online-Akquise** (hier behandelt: nur die Webseite)
- **Telefonakquise** (auch bei Zeitungsredaktionen etc)
- 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**
- **Mandantenveranstaltung**
- **Kanzleistategie**

# "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“

## Small-talk

- Allgemeine Regeln des Business Knigge
- small talk allgemein
- small talk vor dem Mandanten-Erstgespräch
- small talk mit dem völlig unbekanntem Interessenten
- small talk vor und nach einer Mandantenveranstaltung

## Rhetorik im Akquisegespräch

- Leistung darstellen und strukturieren!
- Paraphrasen, Ich-Botschaften, aktives Zuhören als "Türöffner"
- Fragetechniken für das Mandantengespräch
- Strategien, das "nein" zu entkräften
- Die Anwaltsprache 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?

## "Chefsache Mandantenakquisition" - Organisation

Herzlich willkommen in Köln zu Ihrem Akquise-Training "Chefsache Mandantenakquisition" am 10. und 11. November 2017!

### Seminarort:

Hotel Hopper "et cetera"  
Brüsseler Straße 26  
50674 Köln  
T. +49.221.92440-0  
F. +49.221.92440-6  
hotel@hopper.de



### Ihre Anreise:

**Bahn:** Ab Hauptbahnhof ca 20 Gehminuten zum Hotel. **Flug:** Ab Flughafen 25 - 40 min mit Taxi. SEHR abhängig von der Tageszeit! **Lageplan:** [http://www.hopper.de/files/download\\_etc\\_de.pdf](http://www.hopper.de/files/download_etc_de.pdf)

### Parkplatz

Wenn Sie im HOPPER übernachten, erhalten Sie einen **Zugang zur Parkgarage** direkt mit dem Zimmerschlüssel an der Rezeption. (13 Euro / Tag)

Wenn Sie nicht im Hopper übernachten, fahren Sie rechts vom Hotel durch die schmale Einfahrt auf den **Parkplatz des Tagungszentrums** hinter dem Hotel oder in die dortige **Tiefgarage**.

### Ihre Übernachtung:

Übernachtung incl. Frühstück für meine Teilnehmer ab 90 € / Nacht. incl. Frühstück. ACHTUNG: Wegen Messe kurzfristige Steigerungen möglich! Buchen Sie Ihr Zimmer bitte unter **tel 0221.92440-0** und sagen Sie den Code **"Busmann training"**.

Es ist trotz unserer Sonderpreise nicht ausgeschlossen, dass Sie über das Internet im Einzelfall noch günstiger buchen können.

### Honorar:

Ihr Honorar beträgt 910 € / Person (810 € bei Anmeldung zu dritt) + MWSt. + 2 x 22 Euro für die Mittagessen (incl. nicht-alkoholischer Kaltgetränke. Bitte zahlen Sie unbedingt erst nach dem Seminar. Sie erhalten eine Rechnung.

### Rücktrittsbestimmungen:

**VORSICHT!** Bei Rücktritt in den letzten beiden Monaten VOR dem Seminar zahlen Sie den vollen Preis, falls Sie keinen Teilnehmer zu Ihren Konditionen benennen! Bei Rücktritt aus einer Dreiergruppe verlieren die beiden anderen Gruppenteilnehmer ihren Sonderpreis, falls Sie keinen Teilnehmer zu Ihren Konditionen benennen!

### Ich freue mich auf Sie!

Ich warte auf Sie am 10. November 2017 mit Kaffee, Tee, Snacks und Rockmusik **ab 9.30 Uhr** auf Sie.