



"Chefsache Mandantenakquisition" - Akquiseseminar für Einsteiger

Düsseldorfer AV, 8. November 2018, Maxhaus Düsseldorf, 11 - 17 Uhr

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 proaktiven "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" – Seminar-Ziele

Wie und wo finden Sie **neue Mandanten**? Wie weiten Sie **derzeitige Mandate** aus? Wie kriegen Sie **ehemalige Mandanten** zurück in Ihre Kanzlei?

Was tun, wenn ein **Interessent** erstmals vor Ihnen steht? Wie deuten Sie Ihre **Kompetenzen** an, ohne aufdringlich zu wirken?

Anwälte lernen in diesem Intensiv-Workshop die Grundlagen der Akquisition.

Sie 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?