



Die Z.U.G. – Strategie für kleinere Kanzleien: **Ziel.U**msetzung.**G**ewinn.

Z.U.G. - Strategie: Wie kleinere Kanzleien eine Strategie einrichten und online umsetzen
Hamburg, 28. und 29. September 2018

busmann training® - Johanna Busmann

www.anwaltskanzlei-strategie.de --- www.anwalts-akquise.de --- www.anwalts-coach.de



Die Z.U.G. - Strategie positioniert Anwaltskanzleien und ihre Produkte am Markt.

Der **Mitbewerb** wird untersucht und getoppt.

Das **Produkt** selbst wird untersucht und auf künftige User zugeschnitten.

Vermarktungsideen werden untersucht und beschlossen.

Der Lerntag ist als **Seminar** mit max. 20 Teilnehmern konzipiert.

Es besteht aus vielen **Übungen**, aus **Vortrag** und **brainstormings**.

Wer keine Ziele definiert, kann auch keine erreichen.

Was bewirken Ziele für die Kanzlei?

Echte Ziele sind sexy, sehr konkret und unausweichlich. Sie bewirken **Klarheit, Transparenz** und **Verbindlichkeit** für jeden - nach außen und innen.

Zieldefinitionen sind die Statik im Haus der **Kanzleistrategie**: Welche Mandanten (Wie viel Umsatz / Welche Marktposition / Welche Spezialisierung / Welche Kanzleikultur nach innen etc) wollen wir? Bis wann? Was muss dafür getan werden? Wer tut was? Wer hilft? Welche Einwände könnten uns begegnen? Wie werden wir diese Einwände neutralisieren?

Ziele ermitteln zuerst das Ende eines Weges und dann den Weg selbst. Jeder in der Kanzlei richtet seine **Verhaltensweisen** auf dieses gemeinsame Ziel aus.

Kanzleistrategie will gelernt sein.

Wo wird die Kanzlei in 2 Jahren stehen? Wodurch wird sie das erreichen? Wer kommt mit ins Boot? Wer oder was wird Sie hindern? Der **Mitbewerb** wird untersucht. Das **Produkt** wird verbessert. Dazu wird ein Ziel definiert. Wünsche dagegen („Wir möchten mittelständische Mandanten gewinnen“) sind in einer Kanzlei Zeit- Geld- und Energieräuber mit dem oft unbewussten Ziel, die eigene **Ziellosigkeit** zu verbergen.

Der Satz „Ich habe das Ziel nicht erreicht“ kommt - wen wundert's - von Menschen, die in ihrem Leben noch kein **Ziel definiert** sondern nur **Wünsche geäußert** haben!

Leistungspräsentation durch Kanzlei-Webseite

Tausende anwaltlicher Webseiten erfüllen nicht einmal die Funktion einer schlichten Visitenkarte: Der Blitzworkshop ist Teil des Lerntages und zeigt, wie Sie Ihre Webseite „aufrüsten“, damit sie Ihnen bei der **Neu-Akquise** der gewünschten Klientel hilft.

Sogar Personen, die weder Ihren Namen noch Ihre Stadt kennen, können Ihr Produkt auf der berühmten **Google-Seite 1** (!) finden.

Live-Demo

Performancestarke Webseiten werden vor Ort untersucht und erklärt.

Die Z.U.G. - Strategie: Programm

1. Teil: Strategie / Ziel

Der Workshop am Vormittag trainiert Sie darin, ein für alle Mitarbeiter der Kanzlei tragfähiges und durch alle erreichbares **Ziel** zu definieren, zu schärfen und zu erreichen:

Wie Sie ein Unternehmens-Ziel definieren

- Wie Sie Wünsche von Zielen unterscheiden
- Wie Sie Wünsche tilgen und Ziele erreichbar machen
- Wie Sie Ziele klein und Erfolge groß machen (NICHT umgekehrt!)
- S.P.E.Z.I. - und andere anstrengende Zukunfts-Investitionen

Marktkennntnis, Trends und Analysen

- Wie Sie die S.W.O.T. - Analyse (auch allein) durchführen können
- Wie Sie Trends erkennen und nutzen - auch anhand der britischen ABS
- Wie Sie ein Stärken / Schwächen Profil Ihrer Kanzlei (selbst) erstellen

Kanzlei-Konsequenzen: Alltag und Einwände

- Wie Sie Mitarbeitern Kanzleiziele vorgeben und Schritte dorthin delegieren
- Ist der Einwand zu groß, ist das Ziel zu schwach!

2. Teil (mit Vortrag): Ihre Webseite als Akquise-Instrument

Der Workshop wird Sie mit vielen Tipps (und einigen Übungen) versorgen, durch die Ihre Kanzlei-Webseite zu einer Akquise-Webseite wird:

- Einführung: 10 gut begründete Anweisungen an Ihre Agentur / Ihren Designer
- Vertrauen: Die Start-, Philosophie-, Team- und Kostenseiten
- Permalinks: Die SEO-strategische Namensgebung Ihrer Seiten
- Inhalt: SEO-strategische Aufbereitung durch keywords - „content is king“
- Aktualität: Vom (Un-)Sinn des blogggen und facebookens
- Bedeutung von Bild- und Farbsprachen an Beispielen (live gezeigt)
- Call-to-action: Mitmachen soll der User!
- Nutzenargumentation: Vom „Ich kann X“ zu „Der Mandant kann durch mich Y“
- Sprache: KKP (kurz-konkret-präzise)

Hoher Übungsanteil an beiden Tagen. Sie verfassen u.a. selbst einen SEO-Blogbeitrag für Ihre Seite.

Organisation

Zeiten:

Das Training dauert **von 28. September 2018 (Freitag 10 - 18 Uhr) bis 29. September 2018 (Samstag 9 - 16 Uhr)**. Der Empfang ist am **28. September 2018** ab 9.30 Uhr mit Kaffee, Tee, Musik und kleinem Frühstück im Raum 200 des Landgerichts Hamburg (Sievekingsplatz1, Parkplatz über Glacischaussee einfahren).

Übernachtung - 5 Minuten Fußweg:

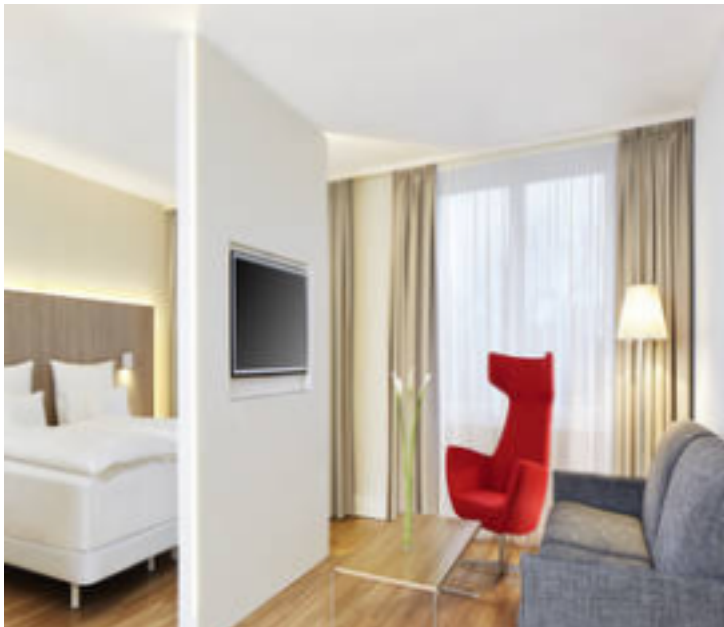
Das NH Hotel in der Feldstrasse 53 - 58, 20357 Hamburg, ist in 5 Minuten zu Fuß zu erreichen.

Reservierungen: +49 30 22388599, **Tel.:** +49 40 432320

nhcollectionhamburgcity@nh-hotels.com

Wahrscheinlich erzielen Sie über das Internet die günstigsten Konditionen.

Das Standard-Einzelzimmer sieht so aus:



Honorar:

Ihr Honorar beträgt 610 / Person (910 € für Nicht-Mitglieder des Hamburger Anwaltvereins) incl. Lunch.

Anmeldung:

<http://anwalts-akquise.de/seminar-buchen/>