



In der Kürze liegt die Würze – Präsentationstechniken für Anwälte

Düsseldorf, 9. - 10. November 2018, 10 – 18 Uhr

busmann training® - Johanna Busmann
www.busmann-training.de --- www.anwalts-akquise.de --- www.anwalts-coach.de



Anwaltliches **Wissen, Können** und **Engagement** gehören auf die Bühne!

Etwa 80 % der aktiv akquirierenden Anwälte jede Kanzleigröße geben an, **Vorträge zu Akquisezwecken** zu halten. Das ist kein Zufall!

Anwaltsvorträge sind leicht zu lernen, einfach zu vermarkten und vielfach weiter zu verwerten.

Eine **anwaltliche Präsentation** ist erst dann gut, wenn der Zuhörer über sie begeistert berichtet!

"In der Kürze liegt die Würze" - Vorrede

Anwälte sollten stets FÜR Publikum, nicht VOR Publikum präsentieren. Das gilt für kleine spontane **Gespräche** und unerwartete **Mandantenanfragen** ebenso wie für größere **Vorträge** auf der Bühne.

Anwälte präsentieren täglich, immer und oft, ohne sich darüber bewusst zu sein. Oft sind sie überrascht, wenn es "soweit ist".

Sie üben eine **Präsentation mit Beamer, power-point und Fernbedienung**, auch wenn Sie das noch nie gemacht haben.

Sie lernen Details über Prinzipien **visuell gestützter Präsentationen** – auch in Kurzvorträgen.

Sie erstellen im Seminar eine Checkliste für Kurzvorträge und erleben, wie einfach es ist, rhetorische Strategien auch in Monologen und Kurzmonologen kundenzentriert einzurichten.

Das Seminar trainiert Sie, sich kurz und verständlich **auch für Nicht-Juristen** auszudrücken. Es ist **übungsintensiv und pragmatisch** am Arbeitsalltag von Anwälten ausgelegt.

Bitte unbedingt eigene Folien mitbringen! Die optimieren wir, falls gewünscht!

"In der Kürze liegt die Würze" - Ziele

In diesem Seminar lernen / verbessern Sie,

- Ihr Publikum durch Ihren Vortrag zu **begeistern**
- Fachvorträge und fachliche Kurzmonologe **laientauglich** zu gestalten
- **Kanzleipräsentationen** zu optimieren
- Ihre geschriebenen und gesprochenen Texte zu "**entrümpeln**"
- "**SAA**" - sicheres Auftreten auch bei völliger Ahnungslosigkeit
- **Visualisierungen** sinnreich einzusetzen! ("Bild stützt Wort", nicht umgekehrt!)
- Ihre Leistung und Kompetenz - auch im "spontanen" Kurzmonolog - herauszustellen

(Kurz-)Vorträge halten

Die Chemie zum Publikum muss stimmen – Wie stellt man sie her?
Vorbereitung: Präsentationstypen – und was sie brauchen
Die Sprache als Werkzeug I: Rhetorische Tipps und Tricks
Die Sprache als Werkzeug II: Fragetechniken, KKP, Struktur vorgeben, Redebeiträge aufnehmen etc
Visualisierungstechniken I: Das Bild stützt das Wort, nicht umgekehrt!
Visualisierungstechniken II: Weniger ist mehr! Reduktion auf Wesentliches
Power-Point I: Wie machen Sie gehirngerechte Folien?
Power-Point II: Wie setzen Sie elektronische Medien sinnreich ein?
Technikverliebtheit tötet die Zuhörer!
Beamer, flip-chart, Meta-Plan, Folien, Notizzettel und ihre Indikationen

Die Kanzlei präsentieren

In Stücken, nicht am Stück! Weniger ist mehr!
Neugierig machen – wie geht das?
Kanzleidaten nur, wenn der Hörer sie braucht!
Perspektivwechsel und der Verzicht auf Angeberei
Das freundliche Informieren über die Gegenleistung (Honorar)

Small-talk trainieren

Positive Atmosphäre schaffen
Small-talk einleiten
Small-talk ausweiten
Small-talk beenden
Den Ball „flach halten“ – „downsizing“
Verbale und non-verbale "Spiegelung"

Kurzmonologe effizient gestalten

Typische Kurzmonologe im Mandantengespräch – und wie Sie sie würzen
Typische Kurzmonologe im Verkaufsgespräch – und wie Sie sie würzen
Wenn Sie was von jemandem wollen - lassen Sie IHN reden (Vom Dialog im Monolog)
Kompetent wirken – nicht nur sein!
Gesprächsführung in krisenhaften Gesprächs- und Vortragssituationen
Einwände und Widerstände fördern, nicht fürchten!

Die Juristensprache

Die Anwaltsprache ist nicht von vornherein für Nicht-Juristen verständlich!
Hauptsachen in Hauptsätze! Passiv statt Aktiv!
Konkret statt abstrakt! Einfach statt tautologisch!
Positiv- statt Negativsprache! Deutsch statt ausländisch!
Verben statt Substantive! Klarheit statt Schwulst!

"In der Kürze liegt die Würze" - Programm

Zeiten:

Das Training dauert vom 9. November 2018 (**10 - 18 Uhr**) bis zum 10. November 2018 (**9 - 17 Uhr**). Der Empfang mit Kaffee, Tee, Snacks und Rockmusik ist am 1. Dezember 2017 **ab 9.30** im Seminarraums ebenerdig.

Seminarort:

Das Hotel in Düsseldorf wird Februar 2018 mitgeteilt.

Honorar:

Ihr Honorar beträgt 910 € / Person (810 € bei Anmeldung zu dritt) + MWSt. + 2 x 22 Euro Lunch.

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!