



Kanzleischulung „Ein Nein ist eine Aufforderung zum Tanz“

Von und mit Johanna Busmann, Hamburg

Vorrede

Durchsetzung ist – besonders gegen Einwände und Attacken - ein zentrales Akquise-Tool

Sie beeindruckt Mandanten, Gegner, potenzielle Mandanten, den inneren Schweinehund, Gerichte, Presse, den Kanzleivermieter, Mitarbeiter, Kollegen und – nicht zu vergessen – die privaten Partner☺.

Besonderheit

Anwälte bekommen besonders viele Einwände. Sie

- verkaufen eine nicht-anfassbare, hoch erklärungsbedürftige Dienstleistung, für die sie keinerlei Erfolgsgarantie geben können: Anspruchsschreiben, Zeugenvernehmungen, Klageschriften, Telefonate, außergerichtliche Gespräche – die einzige Sicherheit, die der Mandant hat: Er zahlt.
- sind durch rein kognitiv ausgerichtete Ausbildungen divenhaft und besserwisserisch sozialisiert und daher keine guten Chefs.
- Verteidigen in Verhandlungen Positionen bis aufs Messer und vergessen, kaufmännischen oder psychologischen Interessen den taktischen Vortritt zu lassen.
- haben Angst, über die Gegenleistung zu informieren (Honorar)
- haben kaum Fehlertoleranz in der Rechtssache und machen selbst viele Fehler im Kanzlei-Alltag
- rezipieren mangels Empathie Informationsfragen als Attacken.

Programm

- I. Einwände: Salz in der Suppe des Anwaltsalltags
- II. Die anfangs erstaunliche Welt der Einwandbehandlung
- III. Ein Blick ins Gehirn: Rauflust statt Kauflust

- IV. Rhetorische Basics
 - Offene Frage
 - Geschlossene Frage
 - Paraphrase
 - Ich-Botschaft

- V. Rhetorische Feinheiten
 - Matching

Brecht'sche Theater
Gerade weil" statt: „ja, aber
Negative Nachrichten
Perspektivwechsel
Nutzenargumentation
Strategie 102
Reframing
Spezifizieren und quantifizieren

VI. Ihre Checkliste

VII. Anhang: Die „Werner Hupe GmbH“ wird Mandant

Organisation

Kosten

2400 Euro + MWSt. + Reise + Übernachtung

Einladung zum Seminar

Bitte rechtzeitig. Jeder erhält dieses Standardprogramm zum Verbessern. Jeder erhält das Schlussprogramm etwa eine Woche vor Seminar.

Beachten Sie: Wer sich zur Teilnahme verpflichtet fühlt, blockiert andere und sich selbst beim Lernen.

Organisation / Technik

Der Konferenzraum (incl. Umgebung) ist leise, hell und groß genug für Übungen außerhalb des Tisches.

Flipchart + funktionierende Filzstifte. Tisch mit 4 Stühlen vorn. Kein Referententisch. Keine Technik.

TN-Tische in U-Form bei mehr als 6 Personen, Namensschilder auf Tische.

Mittagessen ins Haus holen, gewünschte Pausenzeiten mir schriftlich mitteilen.

TN verlassen das Seminar nicht außerhalb der Pausenzeiten, um etwas zu arbeiten.

Teilnehmerzusammensetzung

Faustregel für Mischung der Hierarchien: Alle TN müssen im Seminarthema - derzeit oder künftig - dieselben Anforderungen von außen erfüllen. Beispiel: „Umgang mit schwierigen Mandanten“ vereint im Training Seniorpartner mit Telefonservice; beide lernen dasselbe.

Teilnehmerzahl

Bis zu fünf Personen im Intensivtraining.

Unbegrenzte Teilnehmerzahl bei Einführung in das Thema.

Ich freue mich auf Sie!

ACHTEN SIE BITTE IMMER MEIN © COPYRIGHT!
DANKE FÜR IHR INTERESSE!

Johanna Busmann

busmann training@, hamburg
tel: 0171 1244321

mail: info@busmanntraining.de

www.anwalts-akquise.de
www.anwalts-coach.de

