

**Tell me            and I will forget**  
**Teach me         and I will remember**  
**Involve me       and I will learn**

Vaardigheidstrainingen voor  
advocaten en notarissen



## Al deze trainingen

- Verbeteren de bestaande commerciële vaardigheden.
- Zijn speciaal gemaakt voor de juridische praktijk.
- Worden gegeven door ervaren trainers.
  - Ervaren op het betreffende onderwerp.
  - Ervaren met juridische professionals.
- Zijn als maatwerk aan te passen aan uw specifieke leerdoelen.

Voor meer informatie: mail naar [bestellen@LegalBizDev.nl](mailto:bestellen@LegalBizDev.nl).



# Pitches & aanbestedingen - inschrijven & winnen

LEGALBIZDEV.nl

<b>Doel</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Verbeteren van begrip &amp; uitvoering van pitches</li><li>• Verhogen effectiviteit van pitchdeelnemers</li></ul>
<b>Voor wie</b>	Partners (en medewerkers) die (willen) inschrijven op pitches.
<b>Inhoud</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Begrijpen van doel &amp; achtergrond van de pitch</li><li>• Hoe krijg ik complete informatie t.a.v. de succescriteria van de uitgever</li><li>• Gebruik en balans van feiten, beelden en emoties</li><li>• Gebruik van cases en referenties</li><li>• Ons/mijn toegevoegde waarde en onderscheid t.o.v. concurrent</li><li>• Hoe met prijs om te gaan</li></ul>
<b>Vorm</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Workshop van 1 dagdeel</li><li>• Interactief</li><li>• O.b.v. actuele of fictieve</li></ul>



# Klantgericht presenteren (bijv pitches)

<b>Doel</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Verbeteren van presentatie vaardigheden</li><li>• Zowel schriftelijk als mondeling</li></ul>
<b>Voor wie</b>	Partners en medewerkers die overtuigender en meer klantgericht willen presenteren.
<b>Inhoud</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Doel, structuur en de opbouw van een presentatie</li><li>• Gebruik en balans van beeld vs. tekst</li><li>• Omgaan met plankenkoorts en presentatie-angst</li><li>• Aandacht vragen, krijgen en vasthouden</li><li>• Gebruik van hulpmiddelen</li></ul>
<b>Vorm</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Workshop van 1 dag(deel), afh. van aantal deelnemers</li><li>• Interactief</li><li>• M.b.v. video o.b.v. bestaande of nieuw te houden presentatie</li></ul>



# Ambassadeurs en referenties

<b>Doel</b>	<p>Verhogen van</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Bewustzijn van het potentieel dat met referrals kan worden bereikt.</li><li>• Vaardigheid om referrals te creëren.</li><li>• Vaardigheid om referrals tot structurele ambassadeurs te maken.</li></ul>
<b>Voor wie</b>	<p>Alle advocaten die hun vaste/trouwe cliënten tot ambassadeurs willen maken. En die willen leren hoe ze meer/betere referenties kunnen halen uit hun bestaande netwerk.</p>
<b>Inhoud</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• De driehoek advocaat, ambassadeur, prospect</li><li>• Hoe ambassadeurs voor je te winnen en ze tot actie te krijgen</li><li>• Hoe de juiste introductie te krijgen</li><li>• Hoe de introductie maximaal te benutten</li><li>• Follow-up naar prospect en ambassadeur</li></ul>
<b>Vorm</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Workshop van 1 dagdeel</li><li>• Interactief</li><li>• Maken van plan van aanpak</li><li>• Optie: follow-up m.b.v. 2 coaching sessies van 1 uur</li></ul>



# Klanten uitbouwen & cross-selling

<b>Doel</b>	Verhogen van: <ul style="list-style-type: none"><li>• mijn omzet bij mijn bestaande cliënten</li><li>• omzet van andere secties bij mijn cliënten</li><li>• mijn omzet bij bestaande cliënten van</li></ul>
<b>Voor wie</b>	Alle advocaten die omzetgroei willen realiseren binnen de bestaande klantenkring van kantoor
<b>Inhoud</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• De More Work benadering.</li><li>• Hoe identificeer ik extra/andere behoeftes bij mijn cliënt.</li><li>• Hoe profileer ik mij bij kantoorgenoten met interessante cliënten.</li><li>• Hoe krijg ik tijd van / introduceer ik mijn kantoorgenoot bij mijn cliënt.</li><li>• Hoe manage ik de cliënt en mijn kantoorgenoot</li></ul>
<b>Vorm</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Workshop van 1 dagdeel</li><li>• Maken van plan van aanpak</li><li>• Optie: follow-up m.b.v. 2 coaching sessies van 1 uur</li></ul>



# Persoonlijke profilering / elevator pitch

<b>Doel</b>	Het formuleren en overtuigend presenteren van een individuele elevator pitch
<b>Voor wie</b>	Alle advocaten die hun persoonlijke profilering: <ul style="list-style-type: none"><li>• willen aanscherpen, en</li><li>• overtuigender willen overbrengen</li></ul>
<b>Inhoud</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kenmerken van goede elevator pitch</li><li>• Praktijkvoorbeelden</li><li>• Aandacht krijgen en vasthouden</li><li>• Presenteren en omgaan met weerstand</li><li>• Als ik een auto/tv programma/shampoo was dan...</li><li>• Het vervolg: hoe krijg je de afspraak</li></ul>
<b>Vorm</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Workshop van 1 dagdeel</li><li>• Formuleren van eigen elevator pitch</li><li>• Oefenen met presentatie van eigen elevator pitch</li></ul>



# Klantgericht schrijven

<b>Doel</b>	Verbeteren van niet-juridische (commerciële) schrijfvaardigheden. Voor (potentiële) cliënten heldere en aantrekkelijke teksten leren schrijven. Vooral t.b.v. acquisitie, cliëntenbinding en profilering.
<b>Voor wie</b>	Alle advocaten die hun 'commerciële' schrijfvaardigheden willen aanscherpen.
<b>Inhoud</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Doel, structuur en de opbouw van een stuk</li><li>• Verschillende doelgroepen en doelen (kennisoverdracht, thought leadership, kennis of ervaring demonstreren) en het gevolg voor geschreven tekst.</li><li>• De rol van inlevingsvermogen, klantgerichtheid en omgevingsbewustzijn</li><li>• Aandacht vragen, krijgen en vasthouden</li><li>• Hoe plan ik de schrijfklus zó dat het niet te veel tijd kost</li></ul>
<b>Vorm</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Workshop van 1 dagdeel</li><li>• Interactief</li><li>• Ten behoeve van nieuw te schrijven stuk.</li></ul>





<b>Doel</b>	Beter begrip van / inzicht in mogelijkheden van sociale media
<b>Voor wie</b>	Voor advocaten die willen starten met online netwerken Voor advocaten die hun elektronische netwerk commercieel willen benutten
<b>Inhoud</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Opties &amp; voordelen van LinkedIn, Twitter, Facebook, etc.</li><li>• Profilering voor individuele advocaat, sectie en kantoor</li><li>• Deelnemen aan groepen</li><li>• Best practices van social media gebruik</li><li>• Praktische tips &amp; trics, do's &amp; dont's</li></ul>
<b>Vorm</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Workshop m.b.v computer(s) om direct te ervaren en in praktijk toe te passen</li><li>• 1 dagdeel</li></ul>



# Large accountmanagement

<b>Doel</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Vergroten van begrip en bewustzijn t.a.v. large accounts (waarvoor meerdere secties werkzaam (kunnen) zijn)</li><li>• Opstellen van accountplan</li></ul>
<b>Voor wie</b>	Voor partners met large accounts onder beheer.
<b>Inhoud</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Principes van accountmanagement</li><li>• Cliënten vs. large accounts, overeenkomsten en verschillen</li><li>• Accountplan vs. acquisitie en relatiemanagement</li><li>• Het opstellen van een accountplan per account</li></ul>
<b>Vorm</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Workshop waarin fundamenten worden gelegd voor accountplan voor een of meerdere geïdentificeerde large accounts</li><li>• 1 dagdeel</li></ul>



# De kleine lettertjes

<b>Trainings locaties</b>	Aan u de keuze: <ul style="list-style-type: none"><li>• Caballero Fabriek in Den Haag (onze eigen locatie);</li><li>• Uw eigen kantoor;</li><li>• Verschillende inspirerende workshoplocaties binnen 20 km van uw kantoor.</li></ul>
<b>PE punten?</b>	U krijgt een bewijs van deelname en het aantal contacturen. In lijn met de regelgeving van de Orde kunt u daarmee zelf uw PE-punten administreren.
<b>Kosten</b>	€ 225 - € 275 per deelnemer per dagdeel (excl BTW). Bonus/malus regeling op basis van gemeten tevredenheid van deelnemers.
<b>Aanvragen</b>	Stuur email met uw wensen aan <a href="mailto:bestellen@LegalBizDev.nl">bestellen@LegalBizDev.nl</a> . U ontvangt binnen 2 werkdagen een offerte.
<b>Maatwerk</b>	Vooraf worden leerdoelen en verwachtingen geïnventariseerd. Tevredenheidsmeting direct na de training. Een openhartige gezamenlijke evaluatie volgt 4 weken na de training