

*Constance  
omzetgroei  
voor de  
“ b.v. IK ”*

*Advocaat-medewerkers  
professionaliseren  
hun praktijkontwikkeling*

**LEGALBIZDEV.nl**



## Voor wie is dit bedoeld

Voor ...	Die ...
Kantoor/secties	<ul style="list-style-type: none"><li>• Serieus werk maken van ontwikkeling/groei/opleiding van medewerkers.</li><li>• Medewerkers de ruimte willen geven voor eigen ontwikkeling.</li><li>• Ambitie hebben om hun grip op omzetontwikkeling te vergroten.</li></ul>
Partners	<ul style="list-style-type: none"><li>• Medewerkers ruimte willen geven voor commerciële ontwikkeling.</li><li>• Begeleiding voor medewerkers zoeken tegen lagere kosten (uren) dan zijzelf kunnen.</li></ul>
Medewerkers	<ul style="list-style-type: none"><li>• Verantwoordelijk (willen) zijn voor de ontwikkeling van hun eigen praktijk.</li><li>• Begrijpen dat zowel kantoor als zijzelf moeten investeren in die ontwikkeling.</li></ul>
Kantoor directeur & HR manager	<ul style="list-style-type: none"><li>• Commerciële ontwikkeling van advocaten als een kritische succesfactor voor het kantoor zien.</li><li>• Begrijpen dat niet alle advocaten dezelfde commerciële ambities hebben of kunnen realiseren: maatwerk is nodig.</li><li>• Open staan voor praktisch &amp; pragmatische leermethodes (geen cursus met map in de kast).</li></ul>



## Onze aanpak & werkwijze



*Samenwerken*



*Interactief*



*Maatwerk*



*Blijvende verankering*



## *Kernvraag*

### **Van advocaat-medewerkers**

Hoe krijg ik meer

- Eigen klanten
- Omzet uit die klanten
- Groei van die omzet
- Plezier in acquisitie

### **Van partners & kantoordirectie**

Hoe stimuleren & faciliteren we onze medewerkers tot meer commerciële

- Verantwoordelijkheid
- Initiatief
- Activiteit





## Antwoord (tip van de sluier)

- De advocaat-medewerker neemt verantwoordelijkheid voor het verder op- c.q. uitbouwen van zijn/haar **b.v. IK**
  - Via een opleidings- en coachingprogramma dat zich in de praktijk bewezen heeft.
  - Waarin ruimte voor eigen invulling.
  - Passend binnen de strategie van kantoor e/o sectie.
- Medewerker en kantoorleiding maken samen professionele afspraken over wederzijdse investering(en) in dat programma:
  - Tijd
  - Geld
  - Begeleiding
  - Resultaten





## *Aanleidingen vanuit de markt ...*

*Kritischer & shoppende cliënten*



*Tarieven & omzet onder druk*



*Groeiende concurrentie van niche kantoren*



## *... en bij kantoren*

### **Bij partners/directie**

- Medewerkers moeten commerciëler worden in denken & doen.
- Medewerkers moeten meer verantwoordelijkheid en initiatief tonen.
- Als kantoor willen we een faciliterende rol spelen in deze ontwikkeling.
- Inschakeling van externe professionals op dit vlak is een zakelijk goed keuze.

### **Bij medewerkers**

- Zijn zich meer en meer bewust van hun eigen verantwoordelijkheid t.a.v.
  - klanten,
  - omzet,
  - acquisitie,
  - eigen ontwikkeling.
- Willen meer tijd en ruimte om commercieel actiever te zijn.
- Ervaren bepaalde belemmeringen om dat te realiseren:
  - Wie/wat kan me hierbij helpen?
  - Welke verbetering in vaardigheden wordt van mij verwacht?
  - Hoeveel tijd (lees: uren) moet ik daaraan besteden? Hoe verantwoord ik dat?



## *Wensen t.a.v. commerciële ontwikkeling*

### Partners/kantoordirectie

- Doel: verbeteren van commerciële
  - kennis, houding en gedrag, en daarmee
  - resultaat.
- Op een manier die
  - Duurzaam is (lange termijn resultaat).
  - Beklijft in houding & gedrag.
  - Rekening houdt met
    - verschillen tussen advocaten, en
    - kantoor-cultuur, -structuur en –strategie.
  - Efficiënt is in tijd, organisatie & uitvoering

### Medewerkers

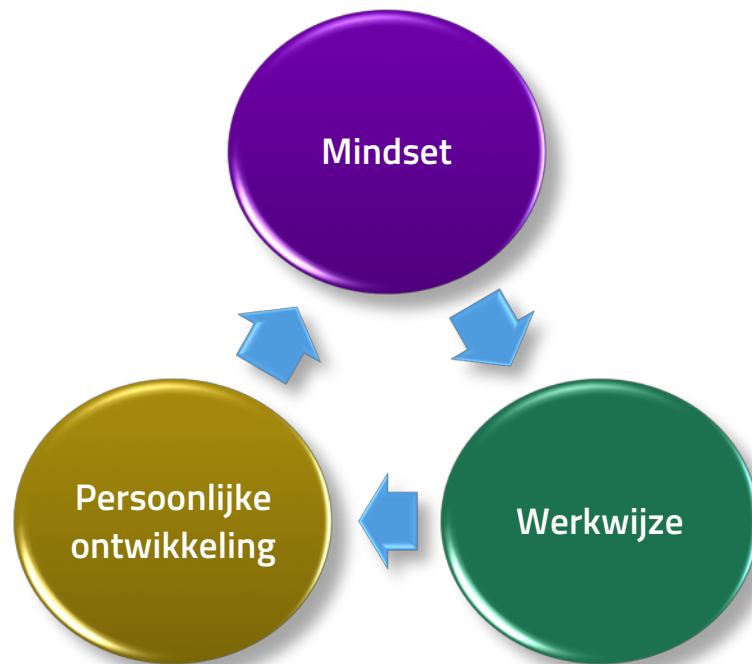
- Doel: verbeteren commerciële vaardigheden, met name
  - betere zichtbaarheid en bekendheid (in- en extern)
  - die acquisitie 'makkelijker' maakt.
- Tools, tips & tricks om dit te realiseren
  - Praktisch.
  - Bewezen succesvol.
- Op een manier die
  - Weg blijft van 'verkopen'.
  - Past bij individuele persoonlijkheid & ambities.
  - Mijn belemmeringen adresseert en oplost.



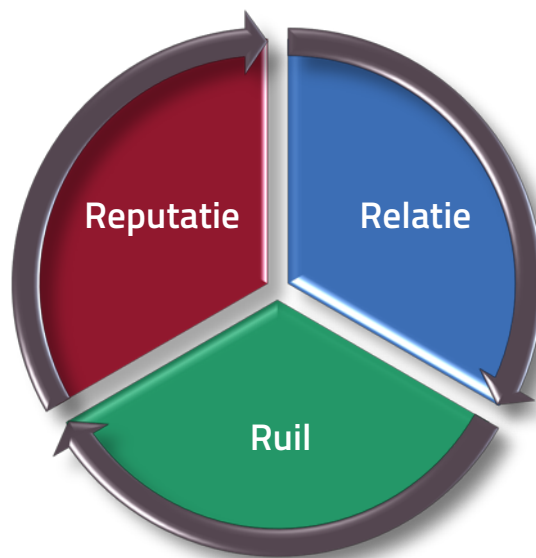


## Startpunt: de advocaat-medewerker ...

... wil zich ontwikkelen van binnen uit ...



... en dat benutten naar buiten.





## Elke advocaat is ~~anders~~ uniek

Bijvoorbeeld ...

Leidende gedachte	Professionele focus	Primaire focus van ontwikkeling
<i>“Acquisitie ? Ik?”</i>	Ik wil/kan niet, dus ik hoef niet	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bewustwording (noodzaak &amp; urgentie)</li><li>• Acquisitie ≠ verkopen</li><li>• 1 stap buiten comfortzone</li><li>• Eenvoud in planning &amp; uitvoering</li><li>• Time management</li></ul>
<i>“Ik wil meer werk”</i>	Volle werkweek met ‘interessant’ werk	<ul style="list-style-type: none"><li>• Relaties &amp; netwerken zijn hiervoor belangrijk (intern/partner &amp; extern)</li><li>• Bewustwording: nu klein investeren = straks groot effect</li><li>• Discipline in planning &amp; uitvoering</li></ul>
<i>“Ik wil mijn eigen BV IK”</i>	Zo snel mogelijk vooruit komen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Business plan</li><li>• Kosten vs. baten</li><li>• Structuur in planning &amp; uitvoering</li></ul>

Een praktijkprogramma erkent en geeft ruimte aan deze verschillen en overbruggt ze.

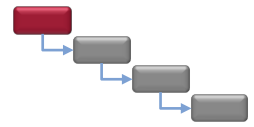


## *Ontwikkelingstraject van commerciële juristen*





# 1) Bewustwording & analyse



## Bewustwording

- Acquisitie ≠ verkopen
- Mijn persoonlijkheid & eigen stijl (authentiek)
- Focus & keuzes maken
- People x Process x Planning = Performance
- Plan your work, work your plan

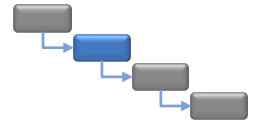
## Analyse

Persoonlijke SWOT-analyse

	Kans	Bedreiging
Sterk	Persoonlijk omzetspotentieel	Verdedigen
Zwak	Veranderen	Risico's



## 2) Focus & personal branding



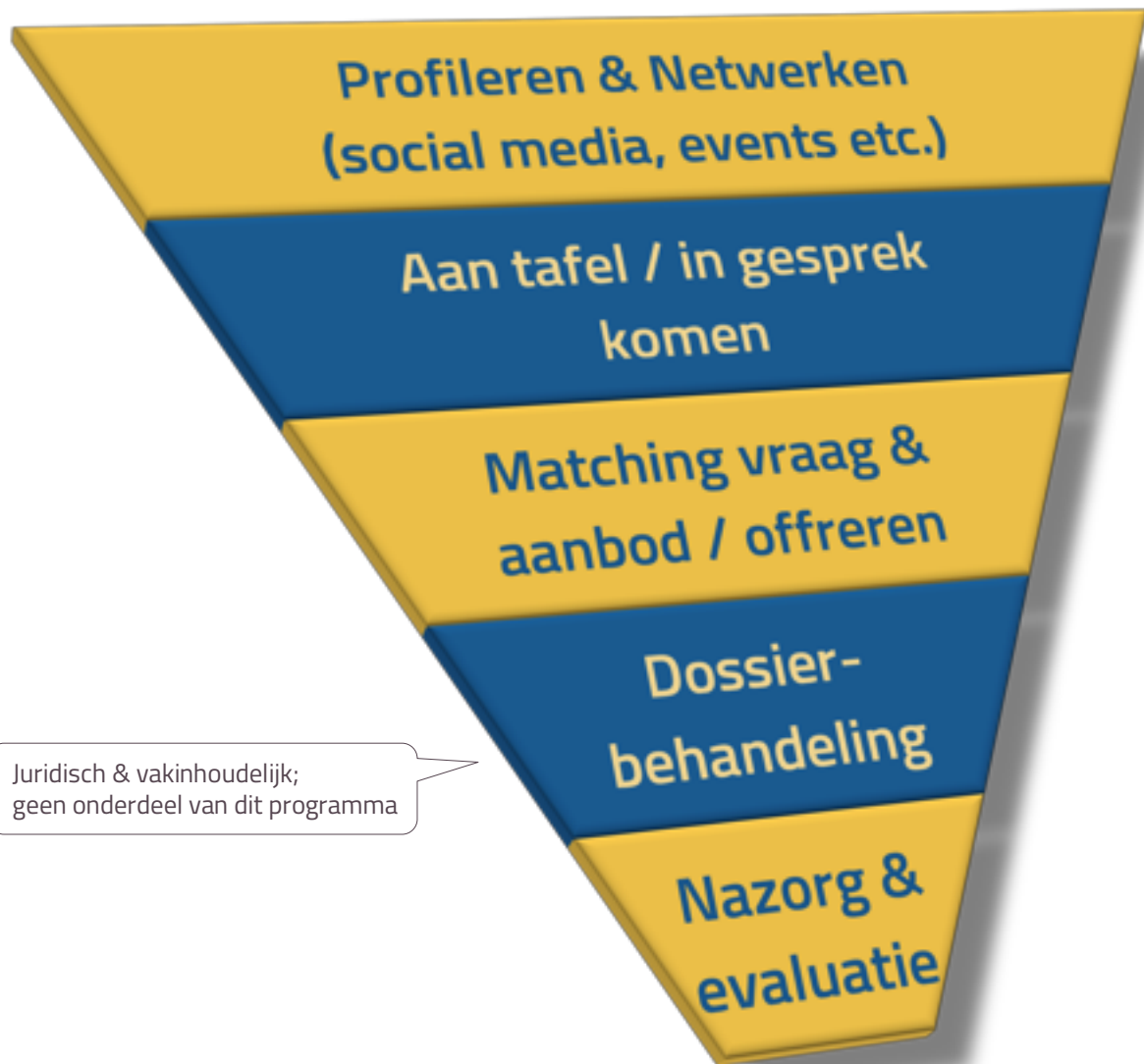
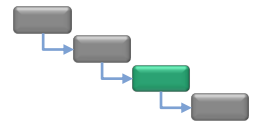
### Gebaseerd op sterktes/zwaktes en ambitie

- Waar ga ik omzet maken?
  - Markten
  - Segmenten
  - Branches
- Met welk aanbod
  - Diensten
  - Werkwijze
- Met welk profiel
  - Personal branding
  - Positionering
- Hoe te organiseren: actieplan
  - Doel
  - Timing
  - Budget
  - Instrumenten & activiteiten





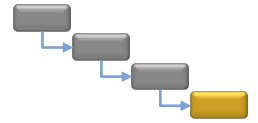
### 3) *Activiteitenplanning*



Juridisch & vakinhoudelijk;  
geen onderdeel van dit programma



## 4) *Metten & weten van resultaten*



### Op basis van

- SMART doelstellingen
- Deadlines & mijlpalen

### Door middel van

- Succes- & tevredenheidsmetingen
- Kosten- en batenanalyse
- Balans van resultaat vs. inspanning

... leidt tot leren & verbeteren (en verankering)





## Programma opties: A, B en C

### A) Bouwen aan de b.v. IK (inspiratiesessie)

**Focus** Vergroot kennis & inzicht: *“Ik wil er méér van weten”*

**Inhoud**

- Inspiratie & inzicht in klantgerichte acquisitie
- Best practices & case study
- Klantgerichtheid
- Acquisitie zonder verkopen
- Persoonlijke profilering

**Aanpak**

- Presentaties
- Best practices

**Resultaat**

- Beter begrijpen van proces en eigen rol
- Inspiratie & motivatie om zelf te gaan doen
- Praktische tips & tricks

**Duur & kosten**

- 1 dagdeel, ochtend of middag
- € 295 per deelnemer
- Ook als in-company beschikbaar





## ***B) Personal Business Planning (workshop)***

***Focus*** Méér planmatig werken: *“Ik wil gestructureerd aan de slag”*

***Inhoud***

- Inspiratie & inzicht
- Klantgerichte acquisitie & klantenbinding
- Het persoonlijke business plan
- Structuur & discipline
- Méér werk bij cliënten

***Aanpak***

- Presentaties
- Opdrachten
- Conceptplan schrijven
- 3 Follow up coaching sessies

***Resultaat***

- Actieplan
- Tips & tricks voor uitvoering
- Beter motivatie & zelfbewustzijn

***Duur & kosten***

- 1 dag + 3 x 30 min coaching
- € 695 per deelnemer
- Ook als in-company beschikbaar



## C) *Praktijkontwikkeling 3.0* (workshop & coaching)

**Focus** Gedragsverandering: *dit wordt deel van mijn dagelijkse praktijk*

**Inhoud**

- Inspiratie & inzicht
- Analyse, strategie & positionering
- Klantgerichte acquisitie
- Relatiemanagement & klantenbinding
- Maak je persoonlijke business plan
- Verbeterde commerciële vaardigheden (gesprekstechniek)

**Aanpak**

- Presentaties & opdrachten
- Intervisie
- Plan schrijven & reviewen
- Rollenspel (optie)
- 4 follow up coaching gesprekken

**Resultaat**

- Individueel maatwerk actieplan (incl. mijlpalen & doorlooptijden)
- Individueel begeleide uitvoering
- Implementatiekracht

**Duur & kosten**

- 2 dagen + 4 x 1 uur coaching
- € 1.295 per deelnemer
- Ook als in-company beschikbaar



## Meer informatie & referenties

### Dirk Heuff



06 – 105 371 58



[Bestellen@LegalBizDev.nl](mailto:Bestellen@LegalBizDev.nl)



[www.LegalBizDev.nl](http://www.LegalBizDev.nl)



LegalBizDev.nl is een platform voor de verbetering van het commerciële denken & doen binnen de advocatuur en het notariaat.

Dit wordt gerealiseerd door het beschikbaar stellen van kennis, inzicht en ervaringen, whitepapers en presentaties en de 2-maandelijks verschijnende nieuwsbrief. Daarnaast worden hoogwaardige opleidingen verzorgd.

LegalBizDev.nl is initiatief van Legal Business Development Nederland en wordt beheerd door Kyboko, een advies- en trainingsbureau voor de verbetering van business development en de professionals erachter.

Kantoren schakelen ons in voor structurele verbetering van hun klantgerichtheid, acquisitie en klantenbinding. Die leidt tot betere klantrelaties en verbetering van omzet en marge.

Advocaten waarderen ons niet alleen om de vakinhoudelijke kennis en ervaring op het gebied van *legal business development*, maar ook om de pragmatische manier van opereren.

Verschillende cliënten willen u graag vertellen hoe ze geholpen zijn door Kyboko. Neemt u vooral contact op met Dirk als u een dergelijke referent wil spreken.

*Succes starts at the end  
of your comfort zone*

LEGALBIZDEV.nl