

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

Vaardigheidstrainingen voor
advocaten en notarissen



Al deze trainingen ...

LEGALBIZDEV.nl

- Verbeteren de bestaande commerciële vaardigheden.
- Zijn speciaal gemaakt voor de juridische praktijk.
 - Gebaseerd op moderne wetenschappelijke inzichten
 - Gebruikmakend van actuele praktijkvoorbeelden
 - Voldoen aan de eisen van de Orde van Advocaten en de KNB
- Worden gegeven door ervaren trainers & academici.
 - Ervaren op het betreffende onderwerp.
 - Ervaren met juridische professionals.
- Zijn als maatwerk aan te passen aan uw specifieke leerdoelen.



Stuur email met uw wensen aan bestellen@LegalBizDev.nl.



Pitches & aanbestedingen - inschrijven & winnen

LEGALBIZDEV.nl

Doel	• Verbeteren van begrip & uitvoering van pitches • Switch van kantoor- naar cliëntgericht voorstel • Verhogen van effectiviteit van pitchdeelnames
Voor wie	Partners en medewerkers die pitches schrijven & presenteren.
Inhoud	• Begrijpen van doel & achtergrond van de pitch • Hoe krijg ik complete informatie t.a.v. de succescriteria van de pitch • Balans tussen feiten en verbeelding, tussen hard en zacht • Gebruik van cases en referenties • Ons/mijn toegevoegde waarde en onderscheid t.o.v. concurrent • Hoe met prijs om te gaan
Vorm	• Workshop van 1 dag(deel) • Interactief • O.b.v. actuele of fictieve cases OPTIE : ontwikkeling van actueel pitchdocument





Klantgericht presenteren (bijv pitches)



Doel

- Verbeteren van presentatie vaardigheden
- Zowel schriftelijk als mondeling

Voor wie

Partners en medewerkers die overtuigender en meer klantgericht willen presenteren.

Inhoud

- Doel, structuur en de opbouw van een presentatie
- Gebruik en balans van beeld vs. tekst
- Omgaan met plankenkoorts en presentatie-angst
- Aandacht vragen, krijgen en vasthouden
- Gebruik van hulpmiddelen

Vorm

- Workshop van 1 dag(deel), afh. van aantal deelnemers
 - Interactief
 - O.b.v. bestaande of nieuw te houden presentatie
- OPTIE: gebruik van video ter evaluatie van presentaties



Ambassadeurs en referenties

Doel	Verhogen van • Bewustzijn van het potentieel dat met <i>referrals</i> kan worden bereikt. • Vaardigheid om <i>referrals</i> te creëren. • Vaardigheid om <i>referrals</i> tot structurele ambassadeurs te maken.
Voor wie	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.
Inhoud	• De driehoek advocaat, ambassadeur, prospect • Hoe ambassadeurs voor je te winnen en ze tot actie te krijgen • Hoe de juiste introductie te krijgen • Hoe de introductie maximaal te benutten • Follow-up naar prospect en ambassadeur
Vorm	• Workshop van 1 dag(deel) • Interactief • Maken van plan van aanpak OPTIE: follow-up m.b.v. 2 coaching sessies van 1 uur





Klanten uitbouwen & cross-selling

LEGALBIZDEV.nl

Doel	Beter begrip van de grote waarde van huidige cliënten t.o.v. nieuwe cliënten Verhogen van: • Omzet bij huidige cliënten • Omzet van andere secties bij uw cliënten, omgekeerd
Voor wie	Alle advocaten die omzetgroei willen realiseren binnen de bestaande klantenkring van kantoor
Inhoud	• Waarde van huidige cliënten vs nieuwe cliënten. • Huidige vs potentiële waarde => CliëntWaardeSegmenten • Gesegmenteerde cliëntbenaderingen en –activiteiten • ActieKalender • Meten & weten
Vorm	• Workshop van 1 dag(deel) • Analyses m.b.v. eigen data • Maken van plan van aanpak OPTIE: follow-up m.b.v. 2 coaching sessies van 1 uur



before



after



Persoonlijke profilering / elevator pitch

LEGALBIZDEV.nl



Doel	Het formuleren en overtuigend presenteren van een individuele elevator pitch
Voor wie	Alle advocaten die hun persoonlijke profilering: • willen aanscherpen, en • overtuigender willen overbrengen
Inhoud	• Kenmerken van goede elevator pitch • Praktijkvoorbeelden • Aandacht krijgen en vasthouden • Presenteren en omgaan met weerstand • Als ik een auto/tv programma/shampoo was dan... • Het vervolg: hoe krijg je de afspraak
Vorm	• Workshop van 1 dagdeel • Formuleren van eigen elevator pitch • Oefenen met presentatie van eigen elevator pitch



Klantgericht publiceren

LEGALBIZDEV.nl

Doel	Verbeteren van niet-juridische (commerciële) teksten. Voor (potentiële) cliënten heldere en aantrekkelijke teksten leren schrijven. Vooral t.b.v. acquisitie, cliëntenbinding en profilering.
Voor wie	Alle advocaten die hun 'commerciële' publicaties willen aanscherpen.
Inhoud	• Doel, structuur en de opbouw van een publicaties. • Verschillende doelgroepen en doelen (kennisoverdracht, thought leadership, kennis of ervaring demonstreren) en het gevolg voor publicaties. • De rol van inlevingsvermogen, klantgerichtheid en omgevingsbewustzijn. • Aandacht vragen, krijgen en vasthouden. • Hoe plan ik de schrijfklus zó dat het niet te veel tijd kost.
Vorm	• Workshop van 1 dagdeel • Interactief • Ten behoeve van nieuw te schrijven stuk.

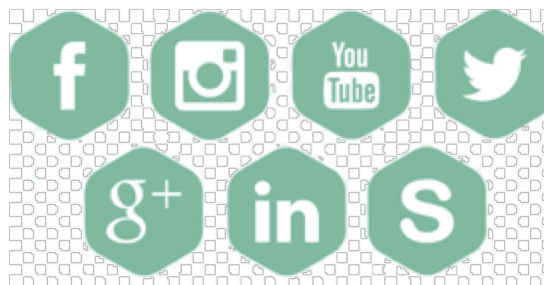
**Thought
Leadership**

To blog =
To share
To connect
To create
To inspire



Social Media

Doel	Beter begrip van / inzicht in mogelijkheden van sociale media
Voor wie	Voor advocaten die willen starten met online netwerken. Voor advocaten die hun elektronische netwerk commercieel willen benutten (acquisitie, binding, referenties)
Inhoud	• Opties & voordelen van LinkedIn, Twitter, Facebook, etc. • Profilering voor individuele advocaat, sectie en kantoor • Best practices van social media gebruik • Praktische tips & trics, do's & dont's
Vorm	• Workshop met 20% theorie en 80% Doe-Het-Zelf m.b.v eigen <i>device</i> om direct te ervaren en in praktijk toe te passen • 1 dagdeel





Large accountmanagement

LEGALBIZDEV.nl

Doel	• Vergroten van begrip en bewustzijn t.a.v. large accounts (waarvoor meerdere secties werkzaam (kunnen) zijn) • Opstellen van accountplan
Voor wie	Voor partners met large accounts onder beheer.
Inhoud	• Principes van accountmanagement • Cliënten vs. large accounts, overeenkomsten en verschillen • Accountplan vs. acquisitie en relatiemanagement • Het opstellen van een accountplan per account
Vorm	• Workshop waarin fundamenteen worden gelegd voor accountplan voor een of meerdere geïdentificeerde large accounts • 1 dag(deel)





De kleine lettertjes

Trainings locaties	Aan u de keuze: • Caballero Fabriek in Den Haag (onze eigen locatie); • Uw eigen kantoor; • Verschillende inspirerende workshoplocaties binnen 20 km van uw kantoor.
PO punten?	U krijgt een bewijs van deelname en het aantal contacturen. In lijn met de regelgeving van de Orde en KNB kunt u daarmee zelf uw PO-punten administreren.
Kosten	€ 225 - € 275 per deelnemer per dagdeel (excl BTW). Bonus/malus regeling op basis van gemeten tevredenheid van deelnemers.
Aanvragen	Stuur email met uw wensen aan bestellen@LegalBizDev.nl. U ontvangt binnen 2 werkdagen een offerte.
Maatwerk	Vooraf worden leerdoelen en verwachtingen geïnventariseerd. Tevredenheidsmeting direct na de training. Een openhartige gezamenlijke evaluatie volgt 4 weken na de training

Tell me

I will forget

Teach me

I will remember

Involve me

I will learn