



Legal Business Development Summer School

20-24 juli 2018, Caballero Fabriek, Den Haag

Als straks de partners met hun kinderen met vakantie gaan, hou jij het kantoor draaiende en de cliënten tevreden.

Het is ook dé perfecte periode voor jou en alle andere moderne en ambitieuze advocaten om tijd te besteden aan je eigen toekomst en je eigen ontwikkeling: het versterken van je kennis & vaardigheden in het commerciële vlak, business development.

In de week van 20-24 juli 2020 organiseert Kyboko de *Legal Business Development SummerSchool*® met daarin vele verschillende onderwerpen. Er is een ruim aanbod keuze aan sessies op het vlak van profilering, acquisitie en cliëntenbinding. Uit de 15 verschillende sessies kan je je eigen programma samenstellen. Je bent helemaal vrij in je keuze.

Voor wie	Moderne advocaten die de zomerperiode benutten om hun kennis & inzicht bij te spijkeren en daar concreet mee aan de slag gaan. Niet stil zitten & absorberen, maar actief betrokken en praktisch aan het werk.
Wat	Een serie korte praktijksessies over Legal Business Development. Elke dag 3 sessies om zelf uit te kiezen.
Doel	In korte tijd meer inzicht & handvatten om in de praktijk toe te passen.
Kenmerken	Interactief Deskundig Praktijkgericht Persoonlijk (6-8 deelnemers per sessie)



Programma

	9.00 – 11.00 uur incl. croissant	12.00 – 14.00 uur incl. broodje	15.00 – 17.00 uur incl. bitterbal
Maa 20 juli Profilering	Je online profiel anno 2018	Ontwikkeling van een onderscheidende propositie	Ken je cliënt (in 5 min per dag)
Din 21 juli Acquisitie	Hoe verkoop ik mijn uur-tarief?	Van contact naar contract	Betaalde acquisitie?
Woe 22 juli Binding	Méér met CRM	Verbeter uw <i>share of wallet</i> bij uw cliënt	Relatiemanagement 2.0
Don 23 juli Praktijk-ontwikkeling	Business model innovatie	Medewerkers & omzet-targets – organisatie & implementatie	Uw marketingplan op 2 A4)
Vrij 24 juli CareerCoaching	Over drijfveren & ambities	Partner worden; wil ik dat? Hoe doe ik dat?	Personal Business Planning

Praktische informatie

Alle sessies worden begeleid door ervaren en deskundige trainers van Kyboko. Allen hebben hun sporen verdiend in de juridische wereld en zullen je de fijne kneepjes bijleren.

Data Maandag 20 t/m vrijdag 24 juli 2020

Locatie Caballero Fabriek, Den Haag-Binckhorst

Investing Zomerse tarieven (excl. BTW):

1 sessie € 125,-

Hele dag (3 sessies) € 300,-

Extra sessie op een andere dag € 75,-

Early bird tarieven bij aanmelden vóór 1 Juni 2020: € 99 resp. € 199

Aanmelden Email je voorkeuren voor sessies aan bestellen@LegalBizDev.nl

Vragen Bel Dirk Heuff op 06 - 105 371 58, ook s'avonds en in het weekend.

Aanmelden via
bestellen@LegalBizDev.nl



Programma details

	Sessie	Onderwerpen
Maandag 20 juli Profilering	1. Je online profiel anno 2020	Kernmerken van een ècht goed profiel Online & offline Elevator pitching 2.0
	2. Ontwikkeling van een onderscheidende propositie	Wat is jouw verhaal? Onderscheid ten opzichte van concurrenten & kantoorgenoeten Waarom moeten potentiële cliënten juist jou bellen?
	3. Ken je cliënt (in 5 min per dag)	De vraag achter de vraag Niet zoeken naar informatie, maar naar je toe dirigeren Spreken is zilver, luisteren is goud
Dinsdag 21 juli Acquisitie	4. Hoe verkoop ik mijn uurtarief?	Waarom is tarief belangrijk (en waarom niet) Cliënten en prijs(gevoeligheid), Alternative Fee Arrangements Prijs, kwaliteit en toegevoegde waarde
	5. Van contact naar contract	Netwerken ja, zaken? Niet verkopen maar 'helpen' kopen Wat is S.P.I.N.
	6. Betaalde acquisitie?	Kleine vis offeren om grote vis te vangen Cliënten proeven van je dienstverlening Waarom ze graag willen betalen (en hoe organiseer je dat)
Woensdag 22 juli Binding	7. Méér met CRM	Waarom CRM een goudmijn is Weten = meten = leren = verbeteren Soepele communicatie & individuele nieuwsbrieven/e-mails
	8. Verbeter uw <i>share of wallet</i> bij uw cliënt	Niet elke cliënt heeft dezelfde waarde Huidige en toekomstige klantwaarde Van analyse naar actieplan
	9. Relatiemanagement 2.0	Maatwerk: meer binding, minder kosten, meer plezier Voorbij de haringpartij Ambassadeurs & referenties
Donderdag 23 juli Praktijkontwikkeling	10. Business model innovatie	Het Business Model Canvas Out of the box maar met beide benen op de grond Andere diensten, andere omzet, beter rendement
	11. Medewerkers & omzet – organisatie & implementatie	Hoe te organiseren Hoe te managen Hoe te faciliteren
	12. Uw marketingplan op 2 A4	Pragmatisch bouwen aan profilering en acquisitie Succesfactoren & uitvoerbaarheid Betrokkenheid van medewerkers
Vrijdag 24 juli Coaching	13. Mijn drijfveren & ambities	Waarom doe ik wat ik doe? Drijfveren en werkstijl Ambities en persoonlijkheid
	14. Partner worden	Zeker weten? Wat komt daarbij kijken? Waar loop je tegen aan
	15. Personal Business Planning	Profilering, Acquisitie, binding Prioriteiten & planning Pragmatisch in actie komen