



## Blijf commercieel fit tijdens de lockdown



Elke woensdag in Mei en Juni 2020 | online

De wereld en de economie draaien nog door maar straks wel op een lager pitje.

Voor advocaten die tijdens de lockdown hun cliëntrelaties willen blijven onderhouden en tegelijkertijd hun praktijk een schvung willen geven, organiseren we de *Legal Business Development Mini-MasterClasses*® met 15 aparte sessies (30 minuten elk) op het gebied van marketing, communicatie, cliëntenbinding en acquisitie.

- |                  |  |
|------------------|--|
| <b>Voor wie</b>  | Moderne notarissen en advocaten die de lockdown mede benutten om hun kennis & inzicht bij te spijkeren en daar concreet mee aan de slag gaan.                            |
| <b>Wat</b>       | 15 aparte sessies (30 minuten elk) op het gebied van marketing, communicatie, cliëntenbinding en acquisitie.<br>Elk woensdagochtend 3 sessies: 9.00 / 10.00 / 11.00 uur. |
| <b>Doel</b>      | In korte tijd meer inzicht & handvatten om in de praktijk toe te passen.<br>Bouwen aan de business van ná de <i>lockdown</i> .   |
| <b>Kenmerken</b> | Praktijkgericht<br>Interactief<br>Deskundig  |





## Onderwerpen & timing

Onderwerp	Details	Datum	Tijd
<b>HET BEGINT MET DE CLIËNT</b>			
1	Wat willen cliënten?	Cliënttypen & hun wensen Hoe ze te benaderen Ken uw cliënt	Vrij 24 April 9.00 uur
2	Zakelijke en particuliere cliënten	Verschillen en overeenkomsten Rollen en taken De invloed van de omgeving	Vrij 24 April 10.00 uur
3	Cliëntenkennis verzamelen en gebruiken	Welke vragen kan/moet ik stellen Hoe zijn de antwoorden te gebruiken	Vrij 24 April 11.00 uur
<b>PROFILERING</b>			
4	Ontwikkeling van een onderscheidende propositie	Waarom moeten potentiële cliënten juist jou bellen? Onderscheid, relevantie, authenticiteit	Woe 20 Mei 9.00 uur
5	Je online profiel anno 2020	Kernmerken van een ècht goed profiel Profiel als basis voor personal branding	Woe 20 Mei 10.00 uur
6	Welke communicatie kies ik voor welk doel?	Voor- en nadelen van events, social media, publiceren, sponsoring, directories	Woe 20 Mei 11.00 uur
<b>ACQUISITIE</b>			
7	Van contact naar contRact	Van netwerkcontact naar een relevant gesprek over concrete kwesties. Niet verkopen maar 'laten kopen' De S.P.I.N.-methode	Woe 27 Mei 9.00 uur
8	Organisatie van je acquisitie (en de uitvoering)	Stappenplan en prioriteiten Individueel en teamwork in acquisitie Vraag en benut referenties	Woe 27 Mei 10.00 uur
9	Wanneer & hoe praat ik over mijn uurtarief?	Waarom is tarief belangrijk (en waarom niet) Cliënten en prijs(gevoeligheid) Prijs, kwaliteit en toegevoegde waarde	Woe 27 Mei 11.00 uur
<b>BINDING</b>			
10	Méér met CRM	Waarom CRM een goudmijn is CRM is veel meer dan een IT-systeem Weten = meten = leren = verbeteren	Woe 3 Juni 9.00 uur
11	Verbeter uw <i>share of wallet</i> bij uw cliënt	Niet elke cliënt heeft dezelfde waarde Huidige en toekomstige klantwaarde Van analyse naar actieplan	Woe 3 Juni 10.00 uur
12	Relatiemanagement 2.0	Maatwerk: meer binding, minder kosten, meer effect en op een plezierige manier Creëer ambassadeurs voorbij de haring-partij	Woe 3 Juni 11.00 uur



Onderwerp	Details	Datum	Tijd
<b>PRAKTIJKONTWIKKELING</b>			
13 Nieuwe dienstverlening ontwikkelen	Het Business Model Canvas Out of the box maar met beide benen op de grond Andere diensten, andere omzet.	Woe 10 Juni	9.00 uur
14 Meer medewerkers die meer bijdragen	Hoe te organiseren Hoe te managen Hoe te faciliteren	Woe 10 Juni	10.00 uur
15 Uw marketingplan op 2 A4	Pragmatisch bouwen aan profilering en acquisitie Succesfactoren & uitvoerbaarheid	Woe 10 Juni	11.00 uur

## Praktische informatie

- Data** Elke woensdag in Mei en Juni 2020
- Timing** Elk ochtend 3 sessies: 9.00 / 10.00 / 11.00 uur
- Locatie** Online via Zoom – inlogcode & password ontvangt u per mail
- Investering** Vooral uw eigen tijd & aandacht  
De eerste 2 sessies zijn gratis  
Vanaf 3 of meer sessies: €75 per sessie (excl. BTW)
- Aanmelden** Email je keuze van sessies aan [Bestellen@LegalBizDev.nl](mailto:Bestellen@LegalBizDev.nl)
- Vragen**  06 - 105 371 58 vraag naar Dirk Heuff. Ook mogelijk:  WhatsApp  
Buiten kantoor tijden goed bereikbaar.

Meld je vandaag nog aan via

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