

*Uw cliënten willen  
u meer werk brengen*

*Workshop  
Klantenbinding voor  
juridische professionals*

LEGALBIZDEV.nl



*Uw huidige cliënten zijn 5x winstgevender  
dan nieuw geacquireerde cliënten*

## Cliëntenbinding (definitie)

Het behouden en uitbouwen van  
bestaande relaties met cliënten  
om omzet(groei) te optimaliseren.

*Het is 50% makkelijker om extra werk te genereren  
bij huidige cliënten dan bij nieuwe cliënten*

### Deze workshop biedt u

- Een praktische methode voor het behouden en uitbouwen van uw relaties:
  - Het identificeren van onbenut potentieel bij uw cliënt.
  - Het bepalen van verschillende cliëntsegmenten en hun waarde voor uw praktijk (historisch en toekomstig).
  - Een pragmatisch planningstemplate voor uw cliëntenbinding.
- Handvatten voor het gedifferentieerde benadering van cliënten
  - Tips & tricks, do's & don't's
- De vertaling naar verschillende activiteiten & toepassingsmogelijkheden
- Maatwerk door 1-op-1 begeleiding na afloop
  - Over uw cliëntenbinding, de waarde van uw cliënten en uw actieplan
  - Over de ontwikkelen & uitvoeren van uw plan

Voor elke deelnemer:  
**individuele begeleiding**  
volgend op de workshop



## Deze workshop is bestemd voor

### Advocaten en notarissen die ...

- Begrijpen dat huidige cliënten een potentiële bron zijn van meer werk.
- Begrijpen dat de '*verkoopkosten*' van bestaande cliënten veel lager zijn en dus beter voor het rendement.
- Behoeftte hebben aan een pragmatische aanpak van hun cliëntenbinding.
- Het uitbouwen van bestaande cliëntrelaties de deur dicht houdt voor concurrenten.

### Maatschaps- en sectievoorzitters die ...

- Rendement per cliënt als een relevante prestatie-indicator zien van het kantoor en de advocaten.
- Begrijpen dat '*cross-selling*' de makkelijkste manier van acquisitie is
- Meer activiteit van partners en medewerkers willen stimuleren & faciliteren.

## Programma inhoud

- Het belang van cliëntenbinding
- Analyse van uw cliëntenportefuille
- CliëntWaardeSegmenten en strategie per segment
- Van Strategie naar ActiePlan
- To CRM or not to CRM
- Organisatie van cliëntenbinding: template, opvolging & discipline

## Workshop facilitator: drs. Dirk Heuff



Dirk werkt sinds 2008 als specialist in business development voor de zakelijke en juridische dienstverleners.

Advocaten en notarissen waarderen Dirk om zijn vak-inhoudelijke kennis en ervaring op het gebied van *legal business development* in combinatie met zijn pragmatische en menselijke manier van opereren.

|                                  |                                                                                                                                                                                               |
|----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Datum, tijd &amp; locatie</b> | <p>In house of op onze special workshoplocatie: De Ca-ballero Fabriek in Den Haag</p> <p>Voor de individuele begeleiding worden individueel aparte afspraken gemaakt</p>                      |
| <b>Deelnemers</b>                | <p>Ten behoeve van een optimale interactie en kennis-making is het aantal deelnemers beperkt.</p> <p>Meldt u tijdig aan.</p>                                                                  |
| <b>Permanente educatie</b>       | <p>De workshop &amp; coaching beslaan samen 9 contacturen.</p> <p>U krijgt een certificaat van deelname.</p>                                                                                  |
| <b>Kosten</b>                    | <p>€ 695,- excl. BTW</p> <p>Bij 2 of meer deelnemers van hetzelfde kantoor krijgt u 10% korting.</p>                                                                                          |
| <b>Aanmelden</b>                 | <p>Via <a href="mailto:bestellen@legalbizdev.nl">bestellen@legalbizdev.nl</a>.</p> <p>U krijgt per omgaande een bevestiging.</p>                                                              |
| <b>Informatie</b>                | <p>Dirk Heuff</p> <p>📞 06 – 105 371 58</p> <p>✉️ <a href="mailto:Redactie@legalbizdev.nl">Redactie@legalbizdev.nl</a></p> <p>💻 <a href="http://www.LegalBizDev.nl">www.LegalBizDev.nl</a></p> |

**LEGALBIZDEV.nl**