

LEGALBIZDEV.nl

Legal Business Planning 2021

Voor een pragmatisch plan
dat ècht uitgevoerd wordt





Dit is bedoeld ...

Voor ...

Die ...

(Managing) partners

- Meer grip willen op de omzetontwikkeling.
- Advocaten meer verantwoordelijkheid & ruimte willen geven voor eigen acquisitie.
- Beter willen sturen van de commerciële activiteiten voor omzetgroei.

Kantoordirecteuren

- Een pragmatisch plan willen maken voor kantoor- en omzetgroei.
- Pro-actief commercieel gedrag van advocaten willen stimuleren & faciliteren.
- Beter zicht willen op de kosten en resultaten van die activiteiten.

Medewerkers

- Die ook verantwoordelijkheid (willen) nemen voor hun omzet.
- Behoeftte hebben aan pragmatische aanpak voor hun profilering & acquisitie.

*Wat als we ze opleiden
en ze verlaten kantoor...?*



*Wat als we dat niet doen
en ze blijven ...?*



*Wat als jullie het wèl doet
en ze passen het toe ...?*





Gebeurt dit binnen uw kantoor?

Partners die zeggen

"Zwakke partners moeten geholpen worden met hun acquisitie"

"Senior medewerkers kunnen toch méér bijdragen aan acquisitie?"

"Medewerkers moeten meer cliëntgericht denken & werken."

Medewerkers die vragen

"Hoeveel non-declarabele uren kan ik besteden aan netwerken en acquisitie?"

*"Acquisitie?
Ja, maar hoe dan?"*

"Hoe kom ik van zinvolle contacten naar interessant werk?"

Wat doet u om medewerkers te ontwikkelen t.b.v. uw cliënten en uw praktijk ??



Kernvragen

Van partners & kantoordirecteuren

- Wat zijn de succesfactoren van een commercieel businessplan?
- Wat is ervoor nodig om een dergelijk plan te maken? (instrumenten & processen)
- Hoe doen we dat binnen de beperkte tijd?
- Hoe maximaliseren we de medewerking & betrokkenheid van de maatschap en de medewerkers?
- Hoe stimuleert & faciliteert een commercieel businessplan de medewerkers tot meer commerciële
 - verantwoordelijkheid, en
 - initiatief, en
 - activiteit ?



Van advocaten en (kandidaat)notarissen

- Hoe ‘vertaal’ ik mijn Persoonlijke Ontwikkel Plan naar praktische commerciële activiteiten, zoals:
 - persoonlijke profilering
 - acquisitie
 - klantenbinding
- Hoe houd ik grip op de uitvoering daarvan?



Veelgehoorde wensen t.a.v. business planning

Partners/kantoordirectie

- Doel: richting geven door keuzes te maken
 - Waar halen we interessant werk vandaan?
 - Welke klanten(groepen) vormen de kern?
 - Waar investeren we onze tijd, mensen & middelen?
- Op een manier die
 - Compleet maar niet complex is
 - Ambitieuze en realistisch is
 - Rekening houdt met verschillen tussen secties/advocaten
 - Past bij de kantoor-cultuur, -structuur en -strategie.

Individuele 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.



Elke medewerker is ~~anders~~ uniek

Drie niveaus van bereidheid tot commerciële inspanning





Ontwikkelingstraject





De startende medewerker

"Hoe pak ik dit efficiënt aan?"

... heeft behoefte aan bewustwording t.a.v.:

- Profileren (het is géén borstklopperij)
- Acquisitie (het is géén verkopen)
- It's not rocket science

... en aan ontwikkeling op:

- Vergroten van zelfbewustzijn
- De eerste stap buiten comfortzone
- De eenvoudige stappen in planning & uitvoering

Inspiratiesessie van 1 dagdeel
"Bouwen aan de b.v. IK"



Inhoud

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

Aanpak

- Presentaties
- Best practices
- Helpdesk on demand (telefonisch)

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
- € 395 per deelnemer
- Ook als in-company beschikbaar



De gemotiveerde medewerker

"Ik wil een volgende stap maken met mijn acquisitie"

... heeft behoefte aan begeleiding t.a.v.:

- Méér planmatig werken: *"Ik wil gestructureerd aan de slag"*
- Keuzes maken
- In actie komen
- Bewustwording: nu klein investeren = straks groot effect

... en aan ontwikkeling op:

- Zelfvertrouwen vergroten
- Profileren & acquisitie in eenvoudige situaties
- Bouwen van relatienetwerken (intern/partner & extern)
- Discipline in planning & uitvoering

1-daagse workshop
Personal Business Planning



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

- Concreet & pragmatisch actieplan
- Tips & tricks voor uitvoering
- Beter motivatie & zelfbewustzijn

Duur & kosten

- 1 dag + 3 x 30 min coaching
- € 795 per deelnemer
- Ook als in-company beschikbaar



De ambitieuze medewerker

"Elke dag één acquisitie ding, alleen dan wordt mijn praktijk ècht heel goed."

... heeft behoefte aan uitdaging t.a.v.:

- Vergroten van praktijk
- Grotere klanten & complexe zaken naar binnen halen
- Pitches
- Van uurtarief naar beloning van toegevoegde waarde
- Effectiviteit vergroten
- Time management
- Gedragsverandering: *dit wordt deel van mijn dagelijkse praktijk*

... en aan ontwikkeling op:

- Meer werk voor anderen genereren
- Focus aanbrengen & scherpe keuzes (wat wel, wat niet)
- Profileren & acquisitie in complexe situaties
- Uitbouwen van relatienetwerken (verwijzers, ambassadeurs)
- Structuur in planning & uitvoering

*2-daagse workshop
Praktijkontwikkeling 3.0*



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 uur coaching
- € 1.495 per deelnemer
- Ook als in-company beschikbaar



Onze aanpak & werkwijze



Interactief



Samenwerken



Maatwerk

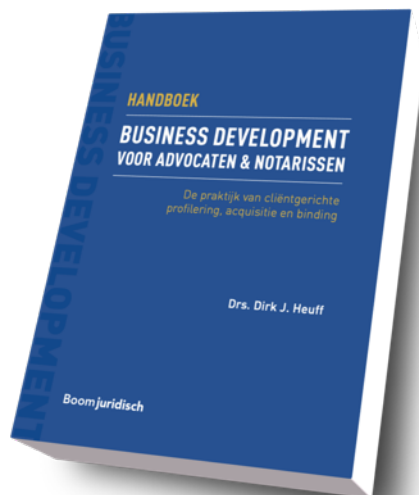


Blijvende verankering



Meer informatie & referenties?

Deze opleidingen worden verzorgd door Dirk Heuff, auteur van het **Handboek Business Development voor advocaten & notarissen**



LegalBizDev.nl is een gespecialiseerd advies- & trainingsbureau voor business development binnen de advocatuur en het notariaat.

Kantoren schakelen ons in voor structurele verbetering van hun profilering, acquisitie en cliëntenbinding.

Die leiden tot betere klantrelaties en verbetering van omzet en marge.

Juridische professionals 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.



Redactie@LegalBizDev.nl



06 – 105 371 58



www.LegalBizDev.nl

*Wat als we ze opleiden
en ze verlaten kantoor...?*



*Wat als we dat niet doen
en ze blijven ...?*



*Wat als jullie het wèl doet
en ze passen het toe ...?*



LEGALBIZDEV.nl