

LEGALBIZDEV.nl

In samenwerking met



Legal Business Planning 2022

Pragmatisch, praktisch & uitgevoerd





Voor wie is dit bedoeld ?

Voor ...

Die ...

(Managing) partners

- Meer grip willen op de ontwikkeling van ondernemerschap binnen kantoor.
- Advocaten meer verantwoordelijkheid & ruimte willen geven voor eigen praktijkontwikkeling.
- Beter willen sturen van de ondernemende activiteiten.

Kantoordirecteuren

- Een pragmatisch plan willen maken voor de ontwikkeling van kantoor(genoten).
- Pro-actief ondernemend gedrag van de professionals willen stimuleren & faciliteren.
- Beter zicht willen op de kosten en resultaten daarvan.

Medewerkers

- Die ook verantwoordelijkheid (willen) nemen voor de ontwikkeling van hun praktijk.
- 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 doen en ze passen het toe ...?





Gebeurt dit binnen uw kantoor?

Partners die zeggen

"Zwakke partners moeten geholpen worden met hun acquisitie"

"Medewerkers moeten meer cliëntgericht denken & werken."

Medewerkers die vragen

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

*"Ondernemerschap?
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 ondernemend 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 ondernemend 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 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
 - Ambitieuw 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 meer ondernemerschap





Ontwikkelingstraject





De startende medewerker

“Hoe pak ik dit efficiënt aan?”

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

- Ondernemerschap (het is méér dan juridische expertise)
- 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 klantgericht ondernemerschap
- Best practices & case study
- Klantgerichtheid
- Acquisitie zonder verkopen
- Persoonlijke profilering

3 PE punten

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
- Profilering & 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

6 PE punten

Resultaat

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

Duur & kosten

- 1 dag + 3 x 30 min coaching
- € 895 per deelnemer
- Ook als in-company beschikbaar



De ambitieuze medewerker

*“Elke dag één acquisitie moment,
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:

- Ondernemerschap & meer werk voor anderen genereren
- Focus aanbrengen & scherpe keuzes (wat wel, wat niet)
- BD 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 BD
- 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

**15 PE
punten**

Duur & kosten

- 2 dagen + 4 uur coaching
- € 1.695 per deelnemer
- Ook als in-company beschikbaar



Voordelen van deze indeling

- Gedifferentieerd naar ervarings- en ambitieniveau.
- Speciaal gericht op de juridische sector.
- Vergroot inzicht in achtergronden en methoden zorgt voor meer betrokkenheid & discipline bij de uitvoering.
- Gestructureerde aanpak leidt tot pragmatisch planning.
- Individuele begeleiding na afloop zorgt voor persoonlijke invulling en voor uitvoering (want: stok achter de deur).

Deze opleiding is een samenwerking van LegalBizDev met LAMBERT Juridische Cursussen.



L A M B E R T
JURIDISCHE CURSUSSEN

LAMBERT Juridische Cursussen is een door de beroepsorganisaties erkend opleidingsinstituut. Ze zien toe op het naleven van het academische niveau van deze cursus en de aansluiting bij de juridische praktijk.



Meer informatie

Uw keuze voor externe begeleiding gaat niet over één nacht ijs. Meer informatie en wellicht een referentie zijn hoogstwaarschijnlijk van belang voor u. Een kennismaking neemt ook onzekerheden weg. Laten we daar mee beginnen.

Kennismaken

Dirk Heuff, heeft meerdere advocaten begeleid in hun partnertraject. Hij werkt al 12 jaar met advocaten en notarissen om hun praktijkontwikkeling naar het volgende niveau te brengen.



Dirk is de initiator van **LegalBizDev.nl**, een gespecialiseerd advies- & trainingsbureau voor business development binnen de advocatuur en het notariaat.

Dirk is ook de auteur van het **Handboek Business Development voor advocaten & notarissen** en oprichter van LegalBizDev.nl



Redactie@LegalBizDev.nl



06 – 105 371 58



www.LegalBizDev.nl





LEGALBIZDEV.nl