

Vergroot uw (h)erkenning in 2022

*"Wat maakt ons anders
dan andere kantoren?"*

*"Hoe creëren we meer
onderscheid t.o.v.
de concurrenten?"*

*"Hoe verhogen we
de effecten van
LinkedIn en social media?"*

*"Wat is een aantrekkelijke
èn relevante propositie
voor onze cliënten?"*

**Workshop
Profilering & propositie
voor juridische professionals**



Deze workshop is bedoeld voor ...

Advocaten en notarissen die ...

- Behoeftte hebben aan een pragmatische aanpak van hun profilering.
- Begrijpen dat de eerste indruk bij nieuwe cliënten scherp, helder en herkenbaar moet zijn
- Netwerken en persoonlijk profileren 'gedoe' vinden maar dat wel efficiënter willen leren doen.
- LinkedIn en al haar mogelijkheden willen begrijpen en benutten.

Maatschaps- en sectievoorzitters die ...

- De propositie van kantoor/sectie(s) scherper willen formuleren ten behoeve van
 - meer onderscheid t.o.v. de concurrenten
 - meer relevantie voor nieuwe cliënten
 - meer aantrekkingskracht voor nieuw talent
- Meer activiteit van partners en medewerkers willen stimuleren & faciliteren.



Routekaart naar scherpere profilering

Zodat er op efficiënte wijze een helder beeld voor de potentiële cliënt gecreëerd wordt.



Uw **mensen** maken de dienstverlening. Dus ook uw profilering. Het verder (helpen) professionaliseren van uw kantoorgenoten is een belangrijke bijdrage aan versterking van uw profilering.

Een **werkwijze** die gepland en gestructureerd is (maar geen keurslijf is), gecombineerd met heldere prioriteiten, vergroot de (h)erkenning van u en uw kantoor.

De combinatie van mensen en werkwijzen bepalen de **resultaten**, ook als het gaat om profilering die uw acquisitie ondersteund.

Die routekaart ziet er dan als volgt uit en is de leidraad voor deze workshop:





Uw opties

Om advocaten (kandidaat)notarissen en hun kantoorgenoten te assisteren bij het versterken van hun profilering zijn er een aantal opties ontwikkeld:

Inspiratie sessie

- Een inspirerende en informatieve presentatie over de kern van profileren, de routekaart en de faal- en succesfactoren.
- Voor hen die willen begrijpen hoe vergroting van de (h)erkenning door klanten in praktijk te brengen.
- te vergroten door in een pragmatische aanpak en betere resultaten.

MasterClass

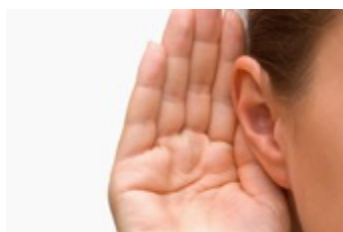
- Een dagdeel concreet aan de slag: hoe komen we tot een onderscheidend profiel (dat zowel on- als offline gebruikt kan worden)
- Voor hen die de aanscherping van hun profiel concreet willen aanpakken en met het concreet resultaat zelf aan de slag willen gaan.

Workshop

- Een hele dag over profilering waarin de routekaart compleet wordt ingevuld: propositie, onderscheid, profiel, profileringsplan en actiekalender.
- Voor hen die concreet hun aangescherpte profiel in willen zetten voor acquisitie en relatie-uitbouw. (incl. LinkedIn en bloggen)
- De workshop wordt gevolgd door 3 klankbord-of coaching momenten om daadkracht in uitvoering te realiseren.



De opties vergeleken



	Inspiratie sessie	MasterClass	Workshop
Inhoud			
Presentatie	X	X	X
Routekaart introductie	X	X	X
Faal- en succesfactoren	X	X	X
Praktijkcases	X	X	X
Templates introductie		X	X
Praktijk tips & tricks		X	X
Klankbord/coachingsessie		1	3
Templates in praktijk			X
LinkedIn & bloggen			X
Persoonlijk ProfileringsPlan			X
Logistiek			
Duur	90 min	dagdeel	1 dag
Prijs per deelnemer	€ 95	€ 225	€ 595



Onderwerpen

- Propositie en de 4Bs: Behoeftte, belofte, benefits en bewijs
- Uw waardepropositie als basis voor uw profiel
- Onderscheid, noodzaak voor een concurrerend profiel
- Profileren anno 2022 – zin & onzin van social media
- Meer interactie via uw website en LinkedIn profiel
- To blog or not to blog ?
- Organisatie van profilering: Profilering Template, ActieKalender, opvolging & discipline

Voordelen van deze aanpak

- Gestructureerde aanpak van profilering levert lange termijn heldere en onderscheidende (h)erkenning door klanten.
- Profilering gebaseerd op uw authenticiteit, persoonlijkheid en klantgerichtheid vergroot uw naamsbekendheid.
- Aandacht voor cliënt en concurrentie zorgt dat uw profilering herkenbaar, relevant en aansprekend is voor uw doelgroep.
- Een vertaling naar activiteiten en afstemming in een ActieKalender vergroot de effectiviteit van uw inspanning en de efficiency van uw tijd en uw budget.



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 professionals en kantoren begeleid in hun profilering. 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