

in samenwerking met



MasterClass Business Planning 2023

Pragmatisch & praktisch
1-op-1 begeleiding



"Wat zijn de succesfactoren van een praktische business plan?"

"Welke instrumenten & processen zijn nodig om een dergelijk plan te maken?"

"Efficiënte implementatie, hoe organiseren we dat?"

"Hoe combineren we een plan met duurzame gedragsverandering?"

Hoort u binnen uw kantoor wel eens ...

"Zwakke partners moeten geholpen worden met hun acquisitie"

"Medewerkers moeten meer cliëntgericht denken & werken."

"Ondernemerschap? Ja, maar hoe dan?"

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

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



Veelgehoorde wensen t.a.v. business planning

Partners/kantoordirectie

Wens een pragmatisch plan dat richting geeft aan ons ondernemerschap, dus antwoord op:

- 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

Wens verbeteren van het ondernemende praktijkplan met daarin aandacht voor

- persoonlijke profilering
- klantkennis en -werving
- klantenbinding
- Praktische tools, tips & tricks om dit te realiseren

Op een manier die

- Weg blijft van 'verkopen'.
- Past bij mijn individuele persoonlijkheid & ambities.
- De randen van mijn comfortzone opzoekt en uitbreidt.

Tijdens deze MasterClass krijgt u inzicht in de instrumenten die u grip bieden op uw ondernemerschap en praktijkontwikkeling.

Plus tal van praktische tips over hoe u dat in uw dagelijkse werk kunt integreren.

In deze MasterClass

- Zet u pragmatische stappen naar een ondernemend Business Plan voor uw praktijk.
- Krijgt u instrumenten om uw communicatie met klanten te verbeteren.
- Leert u de effectiviteit van uw klantbenadering te verbeteren.
- Vergroot u uw inzicht in methoden om de binding met uw huidige klanten te versterken.
- Maakt u een concrete ActieKalender voor 2023.

Aanpak

1-daagse workshop "Business Planning"

PLUS 3 individuele coaching sessies (30-45 minuten, online)

Praktisch & pragmatisch

Met presentaties & opdrachten

Met sjablonen & best practices

Schrijven aan een Persoonlijk Business Plan



Voor wie is dit bedoeld ?

Voor gemotiveerde advocaten en notarissen, die

- Een volgende stap willen zetten in hun ondernemerschap.
- Daarvoor hun begrip en instrumentarium willen verdiepen.
- Hun praktijk verder versterken.
- Meer resultaat van hun inspanningen willen zien.
- Behoeftte hebben aan pragmatische aanpak.
- Zichzelf willen blijven ontwikkelen.
- Open staan voor praktisch & pragmatische leermethodes.
- Genoeg hebben van cursussen met alleen een map in de kast.

Onderwerpen in deze MasterClass

- Jouw business & actie plan op 2 pagina's
- Ondernemerschap & klanten
- Hoe klantkennis jouw praktijk kan versterken
- Propositie & profilering
- Optimaal benutten van je netwerk
- Vasthouden en uitbouwen van bestaande klanten
- Structuur & discipline
- ActieKalender voor 2023

Uw resultaten

- Beter begrip van het planningsproces van praktijkontwikkeling en van uw eigen rol daarin
- Uw eigen plan: beknopt & pragmatisch (2-3 pagina's)
- Inspiratie & motivatie om dit zelf te gaan doen
- Praktische tips & tricks
- Beter motivatie & zelfbewustzijn
- 6 PO punten (NOvA, KNB)



Uw investering

€ 895 per deelnemer (excl. BTW)

Elke volgende deelnemer van hetzelfde kantoor ontvangt 10% korting

Ook als in-company beschikbaar

Voordelen van deze MasterClass

- Speciaal gericht op de juridische sector.
- Gebaseerd op 14 jaar ervaring met Legal Business Planning
- Uw leren wordt direct omgezet in concreet plan.
- Zo'n zelfgemaakt plan vergroot de betrokkenheid bij de uitvoering.
- Individuele begeleiding na afloop zorgt dat u in actie komt en blijft.

Deze opleiding is een samenwerking van LegalBizDev met LAMBERT 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.



Docent

Dirk Heuff 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.

Hij is de co-creator en hoofddocent van de module 'ondernemerschap' in de nieuwe Beroepsopleiding voor de advocatuur.

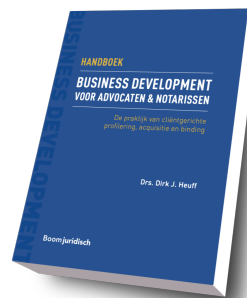
Kennismaken?

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.

✉ Redactie@LegalBizDev.nl

☎ 06 – 105 371 58

🌐 www.LegalBizDev.nl



Wat als we de mensen 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 ...?

