



# Inhoudsopgave

---

## Voorwoord

Waarom een nieuw boek ...?  
Voor wie is dit boek?

## Inleiding op ondernemerschap

Het speelveld  
Iedereen kan ondernemend zijn  
Van *start-up* naar 'gevestigd & stabiel'  
Stap voor stap ontwikkeling van ondernemerschap

## Strategie → businessmodel → executie

Het definitieve antwoord op missie en visie  
Doelen en strategie  
Drie basis waarde-strategieën  
Uw business model als basis voor uw strategie  
Herijking van uw huidige strategie - de aanpak

## Cliëntgericht ondernemerschap in verschillende rechtsgebieden

arbeidsrecht - familierecht - fusies & overnames - intellectueel eigendom (IE/IP) -  
ondernemingsrecht - strafrecht - vastgoed - staatsrecht - bestuursrecht - cassatie

## Toegevoegde waarde - van woorden naar daden

Het belang van toegevoegde waarde voor uw cliënten  
Vier niveaus van toegevoegde waarde  
Definieer & lever uw waarde - de aanpak  
De prijs van toegevoegde waarde

## Cliënten: de bestaansreden van uw praktijk

Mensen doen zaken met mensen  
Wat willen klanten?  
Kies uw (nieuwe) klanten - de aanpak  
Afdeling Inkoop - partner of noodzakelijk kwaad?

## Uw aanbod aan uw cliënten (propositieontwikkeling)

Wat is een propositie  
Kenmerken van een goede propositie  
Formuleer uw propositie - de aanpak

## Versterk uw Know-Like-Trust (profilering)

Belang van profilering  
Kenmerken van goede profilering  
Definieer uw profiel - de aanpak





In de spotlight komen – kies uw instrumenten

### **Goede contacten worden waardevolle gespreken**

Aan tafel komen bij (nieuwe) cliënten

Contact maken – drie benaderingen

Uw mindset – enkele aandachtspunten

### **Van waarde-vol gesprek naar nieuwe zaak**

Mensen worden cliënten, aanleidingen worden dossiers

Inventariseren en matching met S.P.I.N.

Van contact naar contract – de opdracht binnenhalen

Opvolgen & opvolgen

### **Het behoud van cliënten versterkt uw rendement**

Klantenbinding versus relatiemanagement

Het belang van binden

Aanpak van professionele cliëntenbinding

### **Legal tech en cliëntgerichtheid? CRM!**

Innovatie dankzij legal tech

Legal tech en cliëntgerichtheid

De start van CRM in het cliëntgerichte kantoor

### **Management van ondernemende professionals**

Mensen (people)

Groeien en ontwikkelen: T- en O-shaped lawyers, trusted advisors

Aansturen van professionals: people management

De rol van de managing partner

### **Financiën & performance management**

Financiën stuurt ondernemerschap

Resultaten (performance)

### **Kantoororganisatie: structuur, cultuur en operatie**

Formele structuur: maatschap en vennootschap

Secties, branchegroepen en thema's

Rol van cultuur

Werkwijze (process)

### **Over uurtarieven, prestatiebeloning en money in the bank**

Uw businessmodel bepaalt uw prijsstelling

De praktijk van administreren, factureren, incasseren

Value pricing (prestatiebeloning) - wat & hoe

Het cliëntgesprek over financiën

### **Bronnen**