

Opgaan voor partnerschap managing business & people

**Commercieel op orde &
Vaardig qua leidinggeven**

*De meest efficiënte weg om de huidige partners
te overtuigen van jouw toegevoegde waarde
voor klanten, kantoor en maatschap.*



Veel gehoorde vragen

*"Ik mag partner worden
maar mijn eigen acquisitie
is nog niet op orde ...*

*"Hoe zorg ik voor een
constante instroom van nieuw
werk, ook voor mijn team ? "*

*"Als ik partner word, verandert
mijn rol en mijn positie.
Hoe vul ik dat in met behoud
van mijn authenticiteit ? "*

*"Meer verantwoordelijkheid,
ook voor medewerkers en hun
uren, omzet en ontwikkeling.
Hoe pak ik dat aan ?"*

*"Hoe balanceer ik mijn
partnerschap met de rest
van mijn werk en privé ?"*



De diepgaandere vragen

Van potentiële partners

- Hoe 'vertaal' ik de toetredingsvoorwaarden naar een praktisch plan van aanpak en uitvoering.
- Waar ga ik stabiele omzet(groei) realiseren:
 - In mijn huidige klantenkring?
 - Bij andere klanten van kantoor?
 - Nieuwe klanten werven?
- Wat is daar voor nodig & wat is mijn bijdrage daarin?
- Hoe houd ik grip op de uitvoering van mijn plan?
- Leiding geven wat wel/niet te doen en vooral HOE?



Van partners & kantoordirecteuren

- Wat zijn de kritische succesfactoren van een partnertraject?
- Wat is onze rol in het faciliteren van dat traject?
- Hoe doen we dat binnen onze beperkte tijd?
- Hoe kan een externe partij ons assisteren en faciliteren?



Antwoord (tip van de sluier)



Mensen maken de dienstverlening. De professionele en commerciële ontwikkeling van aankomende partners is fundamenteel voor structurele bijdrage aan kantoor en haar succes.

Verbeter de mensen en de prestaties gaan omhoog.

Een **werkwijze** die gepland en gestructureerd is (maar geen keurslijf is), gecombineerd met heldere prioriteiten, biedt optimale ruimte aan de advocaat/notaris om een rendabele praktijk te ontwikkelen.

Verbeter de werkwijzen en de prestaties gaan omhoog.

Naast declarabele uren en omzet, gaan **resultaten** ook over cliënttevredenheid, rentabiliteit, instroom van nieuwe zaken, professionele groei van medewerkers etc.

Betere resultaten zijn gevolg van mensen in hun werkwijzen.

***Verbeter de mensen plus de werkwijzen
en de prestaties gaan exponentieel omhoog.***



Prioriteiten voor aankomend partners

Overtuig de huidige partners dat jij partner-waardig bent. Dat betekent:

- 1 het managen van de eigen praktijk (lees: de business),
- 2 het managen van de mensen die daarin werken,
- 3 eigenaar zijn van 1-2 kantoorbrede en toekomstgerichte projecten (denk aan innovatie, klantbeleving, value pricing, etc.)

Managing the business

Het zorgen voor een gezonde instroom van nieuwe zaken voor je team door:

- Balanceren van vakinhoud en dossier-behandeling met commerciële prioriteiten.
- Frequent contact met cliënten en verwijzers t.b.v. binding en uitbreiding.
- Profileren en acquisitie binnen relevante netwerken.
- Declareren, factureren, incasseren.



Managing your people ¹

Het aansturen van het team/sectie. Dit gaat over zaken als:



- Juridische vakinhoud
- Advies- en communicatievaardigheden
- Commercieel bewustzijn en -gedrag
- Persoonlijke ontwikkeling & begeleiding

¹ De *leverage* beïnvloedt de keuzes t.a.v. de benodigde tijd en aandacht.



Onze aanpak

Een 3-fasen aanpak:



think

- Waar ligt de lat? (toetredingsvoorwaarden)
- Waar staat de aankomend partner nu?
- Hoe groot is het 'gat' (lees: hoe hoog te springen)
- Wat moet er versterkt worden? (prioriteiten)
- Persoonlijke SWOT-analyse
- Commerciële en leiderschapsanalyse m.b.v. DISC®
- Duur : 3-6 weken



build

- Definieer persoonlijk **partner ontwikkelplan**: wat voor partner wil ik zijn, welke doelen en prioriteiten t.a.v. praktijk, business en mensen.
- Vertaling naar **activiteitenkalender** (wat, wanneer, hoe) t.b.v. van business- en people management.
- Duur : ± 4-8 weken



operate

- Klankbordsessies over voortgang van partner ontwikkelplan
- Maandelijkse review & reflectie op activiteiten
Want meten & weten = leren & verbeteren
- Periodieke review met benoemingscommissie
- Duur : 4-8 maanden



Onze werkwijze



Praktijkgericht



Maatwerk



Interactief



Blijvende verankering

Doorlooptijd & investering

Locatie, doorlooptijd, kosten etc. variëren per traject en van kantoor tot kantoor. Afspraken hierover zijn altijd maatwerk en worden in samenspraak gemaakt.

Eerdere trajecten varieerden tussen € 3.000 en € 7.000.



Onze rol en bijdrage

- Vreemde ogen & frisse blik op de (ontwikkeling van) de aankomend partners.
- Onafhankelijkheid – geen ander belang dan het succes van het partnertraject.
- Brede, bedrijfskundige achtergrond en visie op advocaat/notaris als ondernemer.
- Ervaringen bij andere kantoren levert efficiencyvoordelen op en voorkomt het 'uitvinden van het wiel'.



Taken

- Persoonlijke en individuele begeleiding van de aankomend partner.
- Sparren, klankborden, coachen en eventueel adviseren en trainen.
- Periodiek verslag aan benoemingscommissie.



What's in it for you ?

Voor de aankomend partner

Zelf-bewust & -vertrouwen	Je wordt geprikkeld, uitgedaagd en geholpen om andere denk- en werkwijzen te testen en te adapteren; voorbij de grenzen van je <i>comfort zone</i> kom je tot èchte groei.
Praktische toepassing	Je leert nieuwe technieken en hoe je ze voor kan laten werken. Als jij dat wil, oefenen we ermee.
Volledige discretie	Niemand luistert/kijkt mee; eventuele onzekerheden bespreken we zonder dat iemand daarvan hoort.
Bewezen effect	Andere advocaten gingen je voor en hebben èchte stappen gemaakt.

Voor de maatschap

Resultaat	De aankomend partner komt direct en snel uit de startblokken en zal laten zien dat het management van kantoortaken en van mensen bij hem/haar in betrouwbare handen is.
Zekerheid	Meerdere maatschappen gingen u voor en kijken tevreden terug op de ontwikkeling van hun nieuwe partner.
Rendement	De investering (tijd & geld) worden binnen 12-18 maanden terugverdiend.



Voor wie is dit bedoeld ?

Voor ...

Die ...

Senior medewerkers

Partner willen en mogen worden.
Daarvoor hun praktijk verder moeten versterken.
Behoeftte hebben aan een pragmatische werkwijze en ervaren klankbord om dit te realiseren.

(Managing) partners

Begrijpen dat investeren in goede mensen en hun ondernemerschap, goed is voor het hele kantoor.
Elke aankomend partner de grootste kans van slagen willen bieden.
Een partnertraject voorstaan dat objectief en bewezen succesvol is.

Kantoor-directeuren

Een pragmatisch en breed georiënteerd partnertraject voorstaan.
Zelfstandigheid van aankomend partners willen stimuleren & faciliteren in hun ontwikkeling.



Meer informatie & referenties

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 16 jaar met advocaten en notarissen die hun praktijk-ontwikkeling naar het volgende niveau willen brengen.



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

Dirk is ook de auteur van het boek ***Clïëntgericht ondernemerschap voor advocaten & notarissen*** en oprichter van LegalBizDev.nl

✉ Dirk.Heuff@LegalBizDev.nl

☎ 06 – 105 371 58

💻 www.LegalBizDev.nl

LEGALBIZDEV.nl