

Pitches

Deelnemen met minder tijd
& meer succes

Vergroot uw effect en uw efficiency

*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 ...?*





Voor wie is dit bedoeld ?

Voor ...	Die ...
Advocaten & notarissen	• Zich professioneler willen presenteren in pitches en in <i>requests for proposal</i>. • Meer efficiency willen in hun pitchproces. • Succeskanen willen vergroten.
Staffunctionarissen	• Een grotere en waardevollere bijdrage willen leveren aan het pitchproces. • Een soepeler samenwerking met de <i>fee earners</i> nastreven.
Kantoordirecteuren	• Meer structuur in het pitchproces willen brengen zodat de efficiency daarvan verbetert. • Snappen dat enige standaardisatie bijdraagt aan een uniforme kantooruitstraling. • Minder declarabele uren willen verliezen aan de voorbereiding van pitches.

Wat willen ze (qua pitches) ?

Ik hoor het u zeggen: *"Winnen, met de minste moeite."*

Om dat te realiseren, willen de meesten graag **een pragmatische en efficiënte aanpak** voor het pitch/RfP-proces.

Een aanpak die leidt tot:



- Een helder beeld van wat de cliënt ècht vraagt (in de pitch-aanvraag) incl. de randvoorwaarden daarbij.
- Een bewuste keuze om wel (of niet) mee te doen incl. het vrijmaken van mensen & middelen daarvoor.
- Een onderscheidende propositie waar de cliënt niet omheen kan.
- Een voorstel (en presentatie daarvan) die overtuigend, professioneel en kantoor-eigen is.

Hiermee vergroot u uw slagingskans vergroot en legt u een stevige basis voor een waardevolle samenwerking.

Het gaat hierbij om vragen als



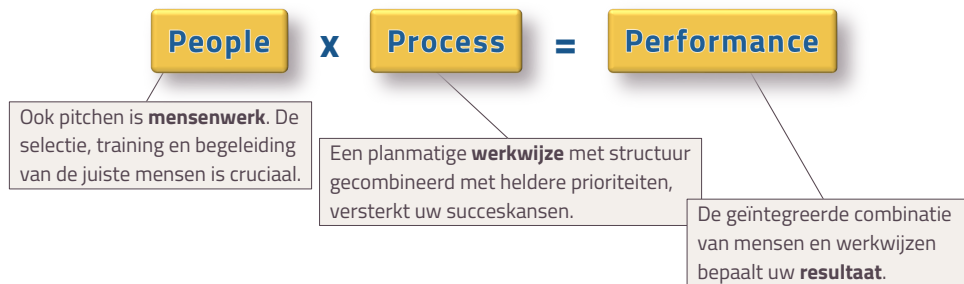
LegalBizDev.nl begeleidt kantoren met het verfijnen van deze vragen en zorgt ervoor dat deze voorzien worden van een passend antwoord.



Routekaart naar meer effect

Stapsgewijs & gestructureerd

Alle inspanningen ten behoeve van u praktijkontwikkeling vraagt aandacht voor de mensen en de processen waarbinnen ze werken. Daarbij is dit model behulpzaam:



De routekaart bevat de volgende te nemen stappen:



1. **Analyse: wat is de echte vraag van de klant?**

Niet alleen wat er op papier staat, maar wat er juist niét op papier staat: wat is de vraag achter de vraag?

2. **Verdieping & verduidelijking**

Naar aanleiding van de analyse: wat is niet 100% duidelijk? Stel uw cliënt de verdiepende vragen om daar achter te komen.

3. **Meedoen, ja of nee?**

Op basis van de hierboven opgedane kennis en inzichten bepaalt u uw keuze om wel of niet een pitchvoorstel te maken.

4. **Onderscheidende propositie**

Wat gaat u bieden dat anders is dan de andere kantoren en dat de cliënt overtuigd om voor u te kiezen. Dat gaat om méér dan ervaring en uurtarieven.

5. **Voorstel + presentatie**

Uitwerking van uw propositie met uw belofte en het voordeel voor cliënt incl. alle details waar cliënt naar gevraagd heeft. Cliëntfocus en uitstraling van vertrouwen, deskundigheid, begrip en professionaliteit zijn cruciaal.

Voordelen van deze aanpak

- Gestructureerde analyse van de klantvraag geeft snel inzicht in keuze om wel/niet te bieden. Dat scheelt tijd en dus geld.
- Stapsgewijze aanpak zorgt voor een voorstel dat optimaal aansluit bij de vraag van de klant.
- Aandacht voor cliënt en concurrentie zorgt dat het voorstel een duidelijk en onderscheidend voordeel biedt: het antwoord op de *what's in it for me*-vraag.
- Inzet en inbreng van staffunctionarissen zorgen voor een zg. frisse blik die nodig is voor een onderscheidende presentatie aan de klant.

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.



Ons aanbod, uw 3 opties

Om kantoren, partners en secties te assisteren bij hun pitches, zijn er een aantal mogelijkheden om uw mensen te helpen ontwikkelen:

Inspiratie sessie	- Een inspirerende en informatieve presentatie over het pitchtraject, de routekaart en de faal- en succesfactoren. - Voor advocaten met enige pitchervaring die inzicht willen krijgen in een meer gestructureerde aanpak en daarmee betere resultaten. - Leren door te luisteren & lezen.
MasterClass	- Een dagdeel concreet aan de slag: hoe komen we tot een professionele pitch. - Voor advocaten die efficiënt en pragmatisch tot een betere afweging, propositie en pitch-presentatie willen komen. - Leren door te oefenen.
Pitch Coach	- Een extra lid van uw pitchteam die (tijdelijk) met u samenwerkt aan de beste mogelijke pitch en presentatie. - Voor <i>must-win</i> pitches. - Leren door doen in de praktijk.



De opties vergeleken

	Inspiratie sessie	MasterClass	Pitch Coach
Inhoud			
Presentatie	X	X	X
Routekaart introductie	X	X	X
Introductie van sjablonen	X	X	X
Case behandeling		X	X
Praktijk tips & tricks		X	X
Templates in praktijk		X	X
LIVE-begeleiding			X
Coaching Pitch Team			X
Sjablonen in gebruik			X
Logistiek			
Duur	120 min	dagdeel	2-4 dagen
PO punten	1	2	2
Prijs per deelnemer	€ 100	€ 225	
Prijs per dagdeel			€ 700



What's in it for you ?

Wat u zult leren

- Echt begrijpen wat een klant zoekt bij een advocaat.
- De stappen om te komen tot een cliëntgerichte pitch.
- De criteria die belangrijk zijn voor de keuze wel/niet bieden.
- De vragen die u echt moet stellen voordat u uw voorstel schrijft.
- De karakteristieken van een goed functionerend Pitch Team.
- De kenmerken van een cliëntgericht voorstel.
- Hoe uw voorstel te presenteren met de meeste impact.

Na afloop bent u in staat

- De waarde en succesansen voor uw kantoor in te schatten.
- Op objectieve gronden beslissen om wel/niet te bieden.
- De juiste vragen stellen aan de klant voor 100% helderheid.
- Een voorstel schrijven dat optimaal bij hun vraag aansluit.
- Een presentatie verzorgen die onderscheidend is en daardoor boven het maaiveld uitsteekt.

Onze rol en bijdrage

- Vreemde ogen & frisse blik op de (aanpak van de) pitch.
- Onafhankelijkheid – geen ander belang dan het succes van het pitchtraject.
- Brede, bedrijfskundige achtergrond en ervaring met cliëntgerichte pitches en profilering.
- Ervaringen met pitchtrajecten bij andere kantoren, levert efficiencyvoordelen en voorkomt het 'uitvinden van het wiel'.



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 kantoren, secties, vakgroepen begeleid. Hij werkt al 16 jaar met advocaten en notarissen om hun praktijk-ontwikkeling 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

✉ Dirk.Heuff@LegalBizDev.nl

☎ 06 - 105 371 58

💻 www.LegalBizDev.nl

