



## Voor modern denkende advocaten en kandidaat-notarissen



Als straks de partners met hun kinderen met vakantie gaan, hou jij het kantoor draaiende en de cliënten tevreden. Toch?

Het is ook dé perfecte periode voor jou en andere moderne en ambitieuze advocaten om tijd te besteden aan je eigen toekomst en je eigen ontwikkeling: het versterken van je kennis & vaardigheden in je ondernemerschap en business development.

In de week van 4 - 8 Augustus is er weer de Legal Business Development SummerSchool® die dit jaar compleet gaat over 'ondernemerschap'. Er is een ruim aanbod aan sessies op het vlak van profilering, acquisitie en cliëntenbinding. Uit de 15 verschillende sessies kan je je eigen programma samenstellen. Je bent helemaal vrij in je keuze.

<b>Voor wie</b>	Moderne advocaten die de zomerperiode benutten om hun kennis & inzicht bij te spijkeren en daar concreet mee aan de slag gaan. Niet stil zitten & absorberen, maar actief betrokken en praktisch aan het werk.
<b>Wat</b>	Een serie korte praktijksessies over ondernemerschap. Elke dag 3 sessies om zelf uit te kiezen.
<b>Waarom meedoen?</b>	In korte tijd krijg je extra inzichten & handvatten om je eigen praktijk verder uit te bouwen.
<b>Kenmerkend</b>	Interactief      Leerzaam Praktijkgericht      Persoonlijk (6-8 deelnemers)



## Programma

10.00 – 11.00 uur	12.00 – 13.00 uur	14.00 – 15.00 uur
<b>Ondernemerschap &amp; praktijkontwikkeling</b>		<b>Maandag 4 Augustus</b>
Business innovatie: andere dienstverlening, betere omzet	Medewerkers & hun doelen: organisatie & implementatie	Pragmatisch Business Plan op drie A4-tjes
<b>Profilering – onderscheidend &amp; aansprekend</b>		<b>Dinsdag 5 Augustus</b>
Kiezen & gekozen worden: creëer focus & onderscheid	Ontwikkeling van jouw (waarde) propositie	Je online profiel anno 2022
<b>Acquisitie – aan tafel &amp; tot zaken komen</b>		<b>Woensdag 6 Augustus</b>
Van contact naar contract: denk- & werkwijze	Het goede gesprek over tarieven – inhoud & vorm	Jouw AcquisitiePlan – efficiënt, pragmatisch & werkbaar
<b>Binding met &amp; van cliënten</b>		<b>Donderdag 7 Augustus</b>
Laat CRM voor je werken – do's + dont's	Welke cliënten moet ik wèl binden – analyse & uitvoering	Relatiemanagement anno 2024
<b>CareerCoaching</b>		<b>Vrijdag 8 Augustus</b>
Over drijfveren & ambities en hoe ze effectief in te zetten	Partner worden; wil ik dat? Hoe doe ik dat?	BusinessCareer Planning

## Praktische informatie

Alle sessies worden begeleid door ervaren en deskundige trainers. Allen hebben hun sporen verdiend in de juridische wereld en zullen je de fijne kneepjes bijleren.

Data	Maandag 4 t/m vrijdag 8 augustus 2024 - online	
Investing	Zomerse tarieven (excl. BTW):	
	1 sessie	€ 75,-
	Hele dag (3 sessies)	€ 195,-
	Extra sessie op een andere dag	€ 25,-
Vragen	Bel Dirk Heuff op 06 - 105 371 58.	

**Aanmelden via**  
[aanmelden@LegalBizDev.nl](mailto:aanmelden@LegalBizDev.nl)



## Programma details

	Sessie	Onderwerpen
Maandag 4 Augustus Praktijkontwikkeling	1. Business innovatie – andere dienstverlening, betere omzet	Het Business Model Canvas Out of the box maar met beide benen op de grond Andere diensten, andere omzet, beter rendement
	2. Jaar- en actieplannen – inhoud, organisatie & implementatie	Hoe te organiseren Hoe te managen Hoe te meten + weten
	3. Toegevoegde waarde en prestatiebeloning	Pragmatisch bouwen aan profilering en acquisitie Succesfactoren & uitvoerbaarheid Betrokkenheid van medewerkers
Dinsdag 5 Augustus Profilering	4. Kiezen & gekozen worden: creëer focus & onderscheid	Waar wil je om (h)erkend worden Helder keuzes bepalen je onderscheidend vermogen Hoe te onderscheiden van concurrenten & kantoorgenoten
	5. Ontwikkeling van jouw (waarde) propositie	Wat is jouw verhaal? Waarom moeten potentiële cliënten juist jou bellen?
	6. Je online profiel anno 2022	Kernmerken van een ècht goed profiel Online & offline Elevator pitching 2.0
Woensdag 6 Augustus Acquisitie	7. Van contact naar contract: denk- & werkwijze	Netwerken ja, zaken .....? Niet verkopen maar 'helpen' kopen Introductie van de S.P.I.N.-methodiek
	8. Het goede gesprek over tarieven – inhoud & vorm	Cliënten, hun verwachtingen en prijs(gevoeligheid) Prijs, kwaliteit en toegevoegde waarde Scripts voor een goed 'prijs-gesprek' / tips & tricks
	9. Jouw AcquisitiePlan – efficiënt, pragmatisch & werkbaar	Prioriteiten & timing: balans tussen declarabel en acquisitie Jezelf in actie zetten EN houden Hoe gebruik ik het template van AcquisitiePlan
Donderdag 7 Augustus Binding	10. Laat CRM voor u werken	Waarom CRM een goudmijn is (mits goed benut) Weten = meten = leren = verbeteren Soepele communicatie & individuele nieuwsbrieven/e-mails
	11. Verbeter je <i>share of wallet</i> bij jouw cliënt	Niet elke cliënt heeft dezelfde waarde Huidige en toekomstige klantwaarde Van analyse naar actieplan
	12. Relatiemanagement 2.0	Maatwerk: meer binding, minder kosten, meer plezier Voorbij de haringpartij in het nieuwe normaal Ambassadeurs & referenties – uitbouwen & benutten
Vrijdag 8 Augustus CareerCoaching	13. Over drijfveren & ambities en hoe ze effectief in te zetten	Waarom doe ik wat ik doe? Drijfveren en werkstijl Ambities en persoonlijkheid
	14. Partner worden; wil ik dat? Hoe doe ik dat?	Hoe zeker ben ik van mijn zaak (en mijzelf)? Wat komt daarbij kijken? Persoonlijk ondernemerschap
	15. BusinessCareer Planning	Jouw stip op de horizon – hoe dan? How to control your controlables Prioriteiten, planning & pragmatisch in actie komen