

MasterClass

Intellectueel Acquireren

*"Meer cliënten, meer werk,
hoe pak ik dat aan?"*

*"Wat is mijn onderscheidende
aanbod?"*



*"Hoe kom ik aan tafel
bij die cliënten?"*

*"Hoe zorg ik dat een goed
gesprek tot werk leidt?"*

*Met nieuwe inzichten
nieuwe cliënten binnenhalen*

Deze MasterClass is bestemd voor advocaten / notarissen die ...

- Een moderne en ondernemende visie hebben op hun vakgebied en hun klanten.
- Veel meer effect willen van hun acquisitie-inspanningen zodat hun omzet structureel verder groeit.
- Snappen dat hun eigen inzet dé sleutel is tot succesvolle praktijkontwikkeling en daarin willen investeren.
- Behoeftte hebben aan een pragmatische aanpak voor acquisitie.
- Meer dan 5 jaar ervaring hebben.

***Leg in 1 dag de basis voor
een succesvolle acquisitie aanpak***

Deze MasterClass biedt u

- Een praktijkgerichte methode voor uw acquisitie:
 - Dé propositie met onderscheid, waar uw doelgroep wèl interesse in heeft.
 - De instrumenten & werkwijze om uw verhaal met impact over het voetlicht te brengen.
 - Een klantvriendelijke benadering zodat de cliënt u aan tafel uitnodigt.
 - De gesprekstechnieken om de cliënt voor u te laten kiezen.
- Een beperkte maar noodzakelijke hoeveelheid managementtheorie als fundament voor de praktische uitvoering.
- Een nieuwe kijk op acquisitie inclusief de handvatten voor het voeren van acquisitiesgesprekken met impact
 - Veel tips & tricks, handvatten, technieken do's & don'ts.
- Maatwerk door 1-op-1 begeleiding na afloop
 - 1 uur over completering van uw plan
 - 1 uur over de uitvoering van uw plan

Programma inhoud

Ochtend

- **Focus & strategie**
In welke sectoren / bij welke cliënten gaat u acquireren en hoe ontwikkelt u daarvoor de benodigde (nieuwe) relaties?
- **Propositie ontwikkeling**
Uw toegevoegde waarde en dienstverlening op onderscheidende manier op het netvlies van uw cliënten krijgen.

Middag

- **Aan tafel komen bij cliënten**
Stap voor stap de relatie bouwen waardoor u uitgenodigd wordt aan tafel.
- **Van Contact naar Contract**
Gesprekstechnieken om cliënten voor u te laten kiezen.

MasterClass facilitator: drs. Dirk Heuff

Dirk werkt sinds 2008 met advocaten en notarissen om hun acquisitie en praktijkontwikkeling naar het volgende niveau te brengen.

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

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

Dirk is ook de auteur van 2 boeken over dit onderwerp: het **Handboek Business Development** (2018) en **Cliëntgericht Ondernemerschap voor advocaten en notarissen** (2023).



Details

Timing & locatie

Een dag van 9.30 – 17.00 uur.

In house of op onze workshoplocatie: De Compagnie in Rijswijk

Deelnemers

Ten behoeve van een optimale interactie en kennismaking is het aantal deelnemers beperkt.

Meldt u tijdig aan.

Permanente educatie

Deze MasterClass beslaat 6 contacturen.

U krijgt een certificaat van deelname waarmee u **6 PO punten** kunt verkrijgen.

Kosten

€ 795,- excl. BTW

Bij 2 of meer deelnemers van hetzelfde kantoor krijgt u 20% korting.

Alle deelnemers krijgen een exemplaar van het Handboek Business Development.



Aanmelden

Via aanmelden@LegalBizDev.nl.

U krijgt per omgaande een bevestiging.

Informatie

Dirk Heuff



06 - 105 371 58



Dirk.Heuff@LegalBizDev.nl



www.LegalBizDev.nl