

*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 gaan het doen ...?*



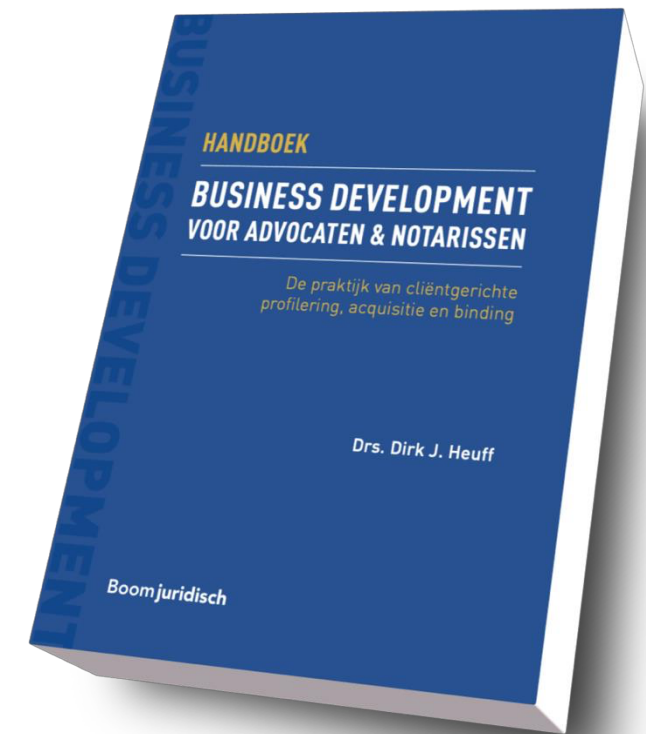
Opleidingen voor Business Development

Cliëntgerichte mindset & betere vaardigheden



Deze opleidingen ...

- **Verbeteren de bestaande *mindset* & vaardigheden**
 - Klantfocus, ondernemerschap, acquisitie, branding
- **Zijn speciaal gericht op de juridische praktijk**
 - Gebaseerd op moderne wetenschappelijke inzichten
 - Gebruikmakend van actuele praktijkvoorbeelden
 - Voldoen aan de eisen van de NOvA en de KNB
- **Worden gegeven door ervaren trainers & academici**
 - Ervaren op het betreffende onderwerp
 - Ervaren met juridische professionals
- **Zijn te maatwerken t.b.v. de specifieke leerwensen van uw medewerkers en uw kantoor**





Praktijkontwikkeling anno 2025

Uw resultaat	<ul style="list-style-type: none">• Vergroten van bewustwording & inzicht in het proces van praktijkontwikkeling.• In staat zijn om vanuit klantwensen een cliëntgerichte propositie te ontwikkelen en deze middels verschillende instrumenten over het voetlicht te brengen.• Maken van een persoonlijk actieplan t.b.v. de ontwikkeling van de eigen praktijk.
Voor wie	Senior-medewerkers en kandidaat-notarissen die een eigen praktijk willen/moeten opbouwen (of de efficiency daarvan willen verhogen).
Inhoud	<ul style="list-style-type: none">• Praktijkontwikkeling & ondernemerschap in de juridische praktijk?• Belang van inzicht in cliënten & hun behoeften.• Toegevoegde waarde creëren & profileren• ActiePlan (sjabloon, kritische succesfactoren, uitvoering)
Vorm	<ul style="list-style-type: none">• Workshop van 1 dag(deel)• Interactief: maken van eigen ActiePlan <p>OPTIE: follow-up m.b.v. 2 coaching sessies van 1 uur</p>





Advocaat/notaris wordt *Trusted Advisor*



Uw resultaat

Beter zicht op klanten en hun (onuitgesproken) behoeften.
Inzicht in kritische succesfactoren van een Trusted Advisor
Handvatten om concrete stappen te zetten richting de rol van Trusted Advisor.

Voor wie

Alle advocaten/notarissen die

- Snappen dat juridische kwaliteit alléén niet voldoende relevant is voor klanten om u te willen raadplegen voor hun bedrijfsstrategische kwesties.
- Ook door een niet-juridische bril kijken naar een organisatie en haar kwesties.
- Willen acteren op een hoger strategisch niveau.

Inhoud

- Klanten & wat ze ècht willen (maar dat niet uitspreken)
- Wat is een trusted advisor & know-like-trust model
- Wat maakt een 'advisor' anders dan een advocaat/notaris
- Voordelen, kenmerken en werkwijzen van een Trusted Advisor

Vorm

- Workshop van 1 dagdeel
- Presentaties en discussies waarmee deelnemers een concrete en eigen invulling geven aan hun rol als Trusted Advisor



Personal branding / elevator pitch



Uw resultaat

Aan eind van de workshop hebben deelnemers hun personal brand aangescherpt en praktische handvatten om dit in te zetten als deel van de op- of uitbouw van hun eigen praktijk.

Voor wie

Alle advocaten die hun persoonlijke profilering:

- willen aanscherpen, en
- overtuigender willen overbrengen

Inhoud

- Introductie 'praktijkontwikkeling en het belang van *personal branding*
- Kenmerken van goed *personal brand* + praktijkvoorbeelden
- Hoe je personal brand in te zetten voor je eigen praktijkontwikkeling
- De meest geschikte instrumenten voor specifieke sectoren en rechtsgebieden.
- Online & offline netwerken met je *personal brand*

Vorm

- Workshop van 1 dagdeel
- Formuleren van eigen *personal brand*
- Oefenen met presentatie daarvan (*elevator pitch*)



Netwerken met impact voor wederzijds waardevolle relaties

Uw resultaat

Versterking van uw aanwezigheid in relevante netwerken
Beter in staat om die netwerken uit te bouwen en te benutten.
Aangescherpte kennis & werkwijzen die het eigen zelfvertrouwen vergroten
waarmee uw authenticiteit verstevigd wordt.

Voor wie

Voor advocaten/notarissen die hun netwerken willen verstevigen
op een eigen, authentieke manier.

Inhoud

- Netwerken als basis van nieuwe relaties
- Herkennen van verschillende typen netwerkers
- Het onderhouden, uitbouwen en benutten van netwerkrelaties
- Aanscherpen van het live en online netwerken
- Klantgericht, zakelijk representatief èn authentiek – tips & tricks

Vorm

- Workshop van 1 dagdeel
- 30% theorie en 70% Doe-Het-Zelf: selectie nieuwe netwerken + een plan van aanpak voor de uitbreiding en benutting.





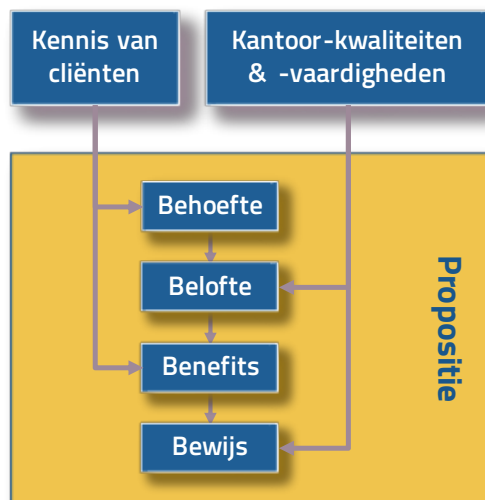
LinkedIn voor personal branding & klantcontact

Uw resultaat	<ul style="list-style-type: none">• Beter begrip van de waarde die LinkedIn heeft voor uitbreiden en onderhouden van uw netwerk.• Inzicht in kritische succesfactoren die uw zichtbaarheid vergroten.• Aangescherpte vaardigheden om LinkedIn effectief & efficiënt in te zetten.
Voor wie	Alle advocaten/notarissen die meer effect uit LinkedIn willen halen.
Inhoud	<ul style="list-style-type: none">• Social networks als netwerk-instrument – voor- en nadelen, best practices• Profilering voor individuele advocaat, sectie en kantoor• Kenmerken goed LinkedIn profiel – zelf evaluatie van eigen profiel• Kenmerken goede posts + zelf evaluatie van laatste 5 berichten / activiteiten• Interactie en dialoog creëren• Vertaling naar echte wereld (van online naar fysieke ontmoeting)• Praktische tips & trics, do's & dont's
Vorm	<ul style="list-style-type: none">• Workshop van 1 dagdeel• Interactief & zelfwerkzaam: 30% presentatie, 70% zelf aan de slag





Klantgerichte toegevoegde waarde



Uw resultaat

- Een klantgericht gedefinieerde toegevoegde waarde en onderscheidende propositie incl. de invulling van passende communicatie instrumenten.
- Een beknopt actieplan (wie doet wat, wanneer en met welk resultaat?) om dit in beeld te brengen bij de gekozen doelgroep.

Voor wie

Partners en medewerkers die hun praktijk willen uitbreiden m.b.v. een overtuigender propositie met meer onderscheid.

Inhoud

- Fundament: wat is toegevoegde waarde + de rol van de klant
- Verschillende soorten toegevoegde waarde voor verschillende typen klanten.
- Hoe die te formuleren? = werkwijze/aanpak: 4 B's
- Wat is JOUW toegevoegde waarde? = zelfwerken aan 4 B's
- Hoe TW te vertalen naar je profilering (individueel, sectie, praktijkgroep)
- ActiePlan

Vorm

- Workshop van 1 dag(deel)
- Zeer interactief & veel zelfwerkzaamheid



Uw resultaat	<ul style="list-style-type: none">• Meer zelfvertrouwen om een pro-actieve bijdrage te kunnen leveren aan het acquisitietraject.• Beter inzicht in + de handvatten voor het initiëren van activiteiten om van contact naar contract te komen.• Een pragmatisch Plan van Aanpak om zelf acquisitie-activiteiten gestructureerd en doelgericht aan te pakken.
Voor wie	Jonge advocaten/notarissen (2-6 jaar) die willen/moeten bijdragen aan acquisitieactiviteiten.
Inhoud	<ul style="list-style-type: none">• Ken & kies je klant• Uw propositie en de profilering daarvan• Aan tafel komen bij (nieuwe) klanten• Praktische tips & trics, do's & dont's
Vorm	<ul style="list-style-type: none">• Workshop van 1 dagdeel• Interactief & zelfwerkzaam



Meer ambassadeurs die meer referenties brengen

Uw resultaat

Verhogen van

- Bewustzijn van het potentieel dat met referrals kan worden bereikt.
- Vaardigheid om referrals te creëren.
- Vaardigheid om referrals tot structurele ambassadeurs te maken.

Voor wie

Alle advocaten die hun vaste/trouwe cliënten tot ambassadeurs willen maken.

En die willen leren hoe ze meer/betere referenties kunnen halen uit hun bestaande netwerk.

Inhoud

- De driehoek advocaat, ambassadeur, prospect
- Hoe ambassadeurs voor je te winnen en ze tot actie te krijgen
- Hoe de juiste introductie te krijgen
- Hoe de introductie maximaal te benutten
- Follow-up naar prospect en ambassadeur

Vorm

- Workshop van 1 dag(deel)
- Interactief
- Maken van plan van aanpak

OPTIE: follow-up m.b.v. 2 coaching sessies van 1 uur





Klanten binden & uitbouwen

Uw resultaat	<p>Beter begrip van de grote waarde van huidige cliënten t.o.v. nieuwe cliënten. Deelnemers hebben inzicht in de manier om hun klantportefeuille te segmenteren. Daarmee kunnen ze doelgericht en efficiënt hun klantenbinding en cross selling vormgeven. Dit zal leiden tot verhoging van:</p> <ul style="list-style-type: none">• Het aantal zaken, omzet en rendement van huidige cliënten• Het aantal zaken, omzet van andere secties bij uw cliënten
Voor wie	<p>Alle advocaten/notarissen die omzetgroei willen realiseren binnen de bestaande klantenkring van kantoor</p>
Inhoud	<ul style="list-style-type: none">• Waarde van huidige cliënten vs nieuwe cliënten.• Huidige vs potentiële waarde => CliëntWaardeSegmenten• Gesegmenteerde cliëntbenaderingen en –activiteiten• ActieKalender• Meten & weten
Vorm	<ul style="list-style-type: none">• Workshop van 1 dag(deel)• Analyses m.b.v. eigen data• Maken van plan van aanpak <p>OPTIE: follow-up m.b.v. 2 coaching sessies van 1 uur</p>



before



after



Key account management



Uw resultaat

- Vergroot begrip en bewustzijn t.a.v. het belang van uw belangrijkste cliënten (*key accounts*) voor uw kantoor/praktijk.
- Beschikt over de handvatten en werkwijzen om *key accounts* te kunnen managen.

Voor wie

Senior advocaten en notarissen met de verantwoordelijkheid voor relatieonderhoud voor de belangrijkste cliënten van kantoor.
Hun belangrijkste teamleden.

Inhoud

- Principes van accountmanagement
- Cliënten vs key accounts, overeenkomsten en verschillen
- Accountplan vs acquisitie en relatiemanagement
- Het opstellen van een accountplan per belangrijke cliënt

Vorm

- Workshop waarin fundamenteen worden gelegd voor accountplan voor een of meerdere geïdentificeerde key accounts.
- 1 dag(deel)



The Pitch that Seals Deals

The Ultimate 5-Step Guide to
Prepping for Legal Services Pitching



Uw resultaat

- Verbeterd begrip & uitvoering van pitches
- Switch van kantoorpresentatie naar cliëntgericht voorstel
- Meer effectiviteit van uw pitchdeelnames

Voor wie

Partners en medewerkers die pitches schrijven & presenteren.

Inhoud

- Begrijpen van doel & achtergrond van de pitch
- Hoe krijg ik complete informatie t.a.v. de succescriteria van de pitch
- Balans tussen feiten en verbeelding, tussen hard en zacht
- Gebruik van cases en referenties
- Ons/mijn toegevoegde waarde en onderscheid t.o.v. concurrent
- Hoe met prijs om te gaan

Vorm

- Workshop van 1 dag(deel)
- Interactief
- O.b.v. actuele of fictieve cases

OPTIE : ontwikkeling van actueel pitchdocument



De kleine lettertjes

Opleidings locaties	<p>Aan u de keuze:</p> <ul style="list-style-type: none">• De Compagnie in Rijswijk (onze eigen locatie, met eigen en ruime parkeerplaats);• Uw eigen kantoorpand;• Verschillende inspirerende workshoplocaties binnen 35 km van uw kantoor.
PO punten	<p>U krijgt een bewijs van deelname en het aantal contacturen.</p> <p>In lijn met de regelgeving van de Orde en KNB kunt u daarmee zelf uw PO-punten administreren.</p>
Kosten	<p>€ 225 - € 350 per deelnemer per dagdeel (excl BTW).</p> <p>Bonus/malus regeling op basis van gemeten tevredenheid van deelnemers.</p>
Aanvragen	<p>Stuur email met uw wensen aan bestellen@LegalBizDev.nl.</p> <p>U ontvangt binnen 2 werkdagen een offerte.</p>
Maatwerk	<p>Vooraf worden leerdoelen en verwachtingen geïnventariseerd.</p> <p>Tevredenheidsmeting direct na de training.</p> <p>Een openhartige gezamenlijke evaluatie volgt 4 weken na de training</p>



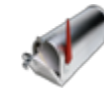
Vragen, sparren of verder kennismaken...?



Dirk Heuff



www.LegalBizDev.nl



Dirk.Heuff@LegalBizDev.nl



06 – 105 371 58



[LegalBizDev](#) & [Dirk Heuff](#)

LEGALBIZDEV.nl

