

**Meer & beter  
ondernemerschap**

Opleidingsopties

Voorjaar 2025

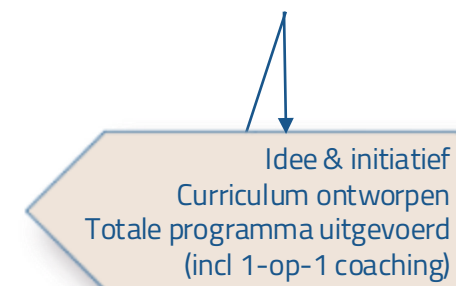


2021 SDU introduceert een mini-MBA incl. PO punten.

WeLegalNetwork biedt Leergang business development incl. PO punten

2022 De beroepsopleiding voor advocaten scoort hoge ogen met het onderwerp *ondernemerschap* in het curriculum.

2023 NOvA-erkende opleidingsinstituten ontwerpen *inhouse* programma's.





# Veel gestelde vragen



*Wat komt er kijken bij starten van eigen praktijk?*

*Verschillende doelgroepen, hoe om te gaan met verschillende behoeften?*

*Hoe bepaal ik de uurtarieven voor verschillende advocaten/notarissen?*

*Hoe de interessante klanten te identificeren?*

*Wat zijn zinvolle netwerken om in deel te nemen en hoe kom ik binnen?*

*Hoe daaruit de relevante klanten te selecteren?*



# Veel gestelde vragen

*Hoe zorg ik voor een heldere en onderscheidende propositie richting mijn (potentiële) klant?*

*Hoe brengen we onze toegevoegde waarde over het voetlicht?*

*Hoe benut ik mijn netwerk van verwijzers/ambassadeurs om mijn acquisitie te versterken?*

*Hoe kom ik aan tafel bij relevante klanten en van daaruit naar een opdracht?*

*Hoe bind ik mijn klanten en realiseer ik (meer) verwijzingen?*

*Hoe vermijden we de prijsonderhandeling?*





- **Gebaseerd op**
  - 15 jaar ervaring
  - NOvA module ondernemerschap
  - het Handboek Klantgericht Ondernemerschap (Sep'2023)
- **Kwaliteitsniveau van Grotius**
- **Focus op deliverables: praktijktoepassing**
- **Interactieve bijeenkomsten (2-3 contacturen elk)**
  - 40% verdieping in werkcollege-stijl
  - 40% praktijkvertaling via discussie
  - 20% eigen actieplan/ToDo-list uitwerken/aanscherpen
- **1-op-1 begeleiding & coaching bij implementatie**
  - Completering & verdieping
  - In actie komen èn blijven



## Toegevoegde waarde & tarieven

- Toegevoegde waarde versus dienstverlening: de klant bepaalt.
- De verschillen en overeenkomsten tussen 'waarde' en 'prijs' en tarieven.
- Klantgerichte communicatie over prijs en waarde: het goede gesprek over tarieven en toegevoegde waarde
- Offreren en factureren - pragmatische aanpak.

## Mijn eigen praktijk

- Klantselectie & propositieontwikkeling
- People management, cultuur en organisatie
- Tariefbepaling en declarabel zijn
- Netwerken
- Work-life balance

## Ondernemerschap in de praktijk

- Ondernemerschap & Legal Business Planning
- Onderdelen en hun samenhang; klanten & werk genereren, finance, IT, HR, leiding geven
- Inside & outside your control
  - Inside = kiezen en focus geven
  - Outside = onderzoeken, kennen, impact inschatten, kansen & bedreigingen (denk aan markt/klanten, concurrenten, legal tech.

## Offertes, voorstellen en pricing

- Tarief soorten & gespreksscenario's
- Pitches & offertes
- RfQ's & de bid-or-no-bid beslissing
- Gebruik van het Bid-NoBid template



## Ken & kies jouw optimale klant

- Cliënt is méér dan juridisch probleem met credit card.
- Cliënt typen – herkennen en omgaan met verschillen.
- DMU (gebruikers vs beslissers) en afdeling inkoop.

## Acquisitie – Hoe kom ik aan tafel & tot zaken

- Kom in contact (Know-Like-Trust)
- Kom aan tafel
- Wat te doen/zeggen aan tafel (wat niet)
- Matching klantvraag met jouw propositie (L-S-D)
- Gebruik van het AcquisitieActiePlan template

## Propositie-ontwikkeling en communicatie

- Onderscheid, relevantie
- Personal branding in praktijk
- Welke media/kanalen (voor- en nadelen, kosten)
- LinkedIn – social netwerk als acquisitiebron

## Klantenbinding, ambassadeurs en verwijzers

- Niet alle cliënten zijn gelijkWAARDIG
- Benut tevredenheid
- In 5 stappen naar binding & meerwerk
- Toepassing van referral plan template



# Ontwerp van inhouse programma



*ambition*

Wat moet een professioneel opleidings- en begeleidingsprogramma bijdragen aan kantoor, haar praktijk en de omzet?



*think*

Welke kwaliteitseisen moeten gerealiseerd worden?  
Voor welke advocaten/notarissen (niveau, ervaring, werkgebieden) is dit bedoeld?  
Welke onderwerpen moeten aan bod komen?



*build*

Bouwen van programma - aantal & duur van modules, #deelnemers, werkvormen etc.  
Logistiek – plaats, data, intervallen



*operate*

Intake per deelnemer  
Modules uitvoeren  
1-op-1 klankborden/coaching





- **Kennisplatform voor commerciële denken & doen binnen de advocatuur en het notariaat.**
  - Inzicht, informatie & instrumenten
  - Opleiden, ontwikkelen, klankborden, coaching
- **Netwerk bureau**
  - De meest passende specialist per project
  - Geen payroll – geen overhead

## Netwerkpartners



**Lexenzo**

Vormgeving & internet



**MaarHees**

Coaching & consultancy



**Cinfield**

Pricing & bidmanagement



**Orange Dolphins**

Social media



# Vragen, sparren of verder kennismaken...?



Dirk Heuff



[www.LegalBizDev.nl](http://www.LegalBizDev.nl)



[Dirk.Heuff@LegalBizDev.nl](mailto:Dirk.Heuff@LegalBizDev.nl)



06 – 105 371 58



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

LEGALBIZDEV.nl



Grote Tekst  
Middelgrote Tekst

Grote Tekst  
Middelgrote Tekst

4 4  
4 4

Focus text

Focus text

Focus text

Focus text

Focus text

Focus text

Focus text

Focus text

Focus text

Focus text

Focus text

Focus text

Focus text

Focus text

Focus text

Focus text

Focus text

Focus text

Focus text

Focus text

Focus text

Focus text

Focus text

Focus text

Focus text

Focus text

Focus text

Focus text

Focus text

Focus text

- text
- text
- text
- text
- text
- text
- text

## Houding

- Overtuigingen
- Doelen
- Voorkeuren
- Behoeften
- Bezwaren

## Gedrag

- Informatie inwinnen
- Gebruik van diensten
- Beslissen
- Communicatie
- Online

## Jouw aanpak

- Focus op feiten & cijfers
- Wees gelijkwaardig
- Hou het kort & to the point

## Persoonlijk

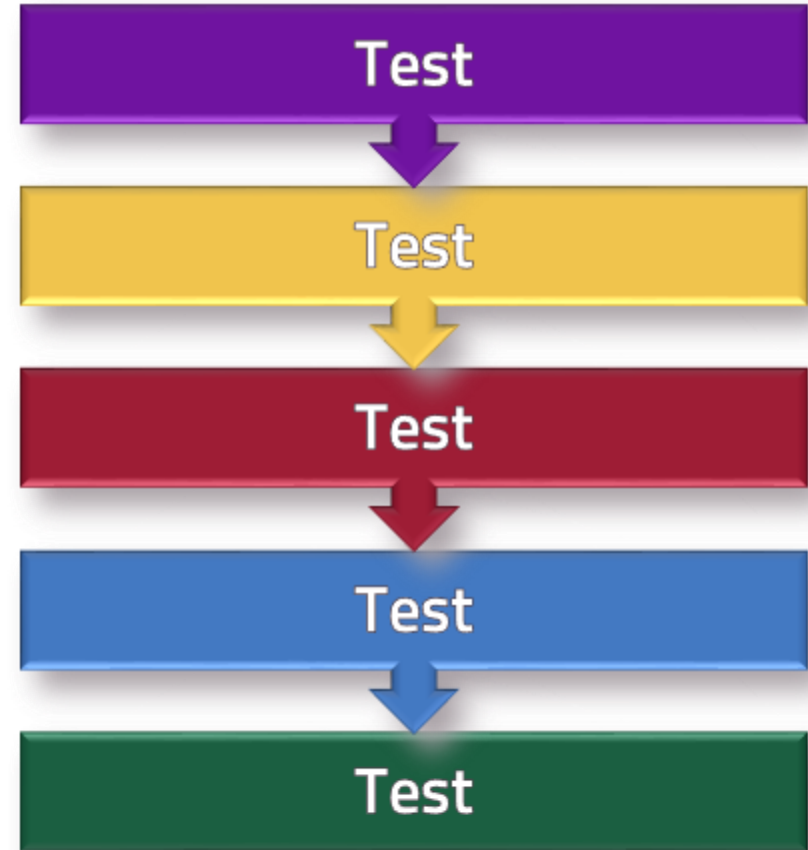
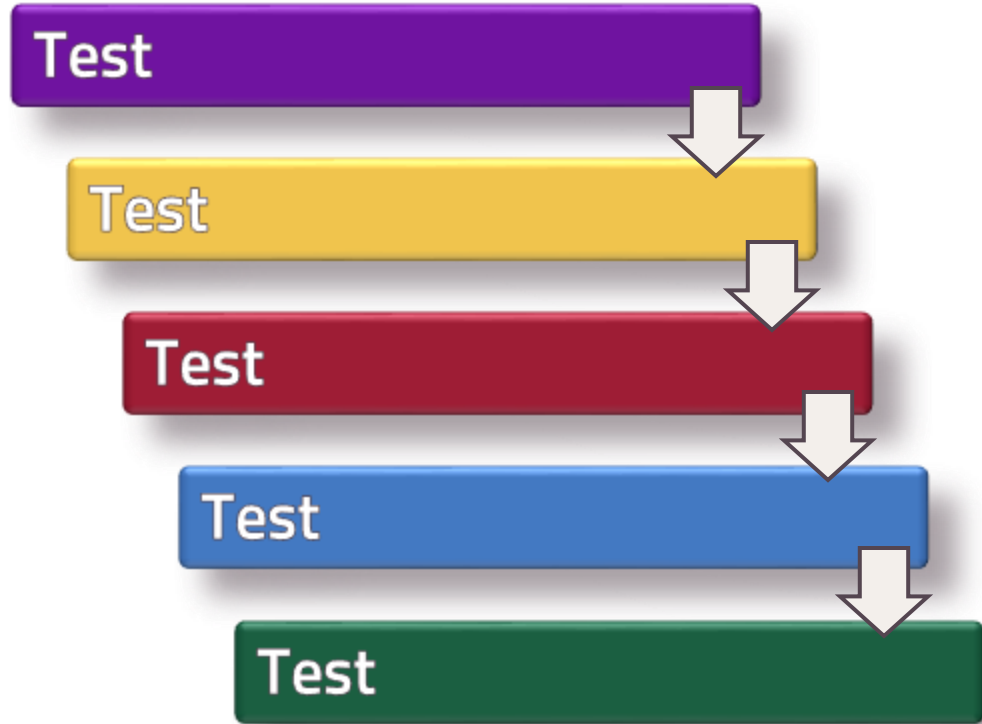
- Leeftijd
- Geslacht
- Functie
- Opleiding
- Gezin- of werksituatie

## Houding

- Overtuigingen
- Doelen
- Voorkeuren
- Behoeften
- Bezwaren

## Herkenbaar aan

- Geen poespas, rationeel
- Begrijpt jouw rol (soms)
- Vatbaar voor argumenten



**Gebruik propositie voor je persoonlijk profiel**

Je ontmoet de CFO van Bodyshop op een seminar  
Bereid je persoonlijke elevator pitch voor m.b.v.

"Ik help <<benoem doelgroep>> met oplossen van  
<<beschrijf 1 concreet probleem>> en dat doe ik  
door <<mijn dienstverlening & werkwijze>>."

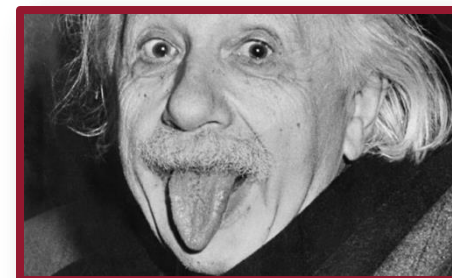
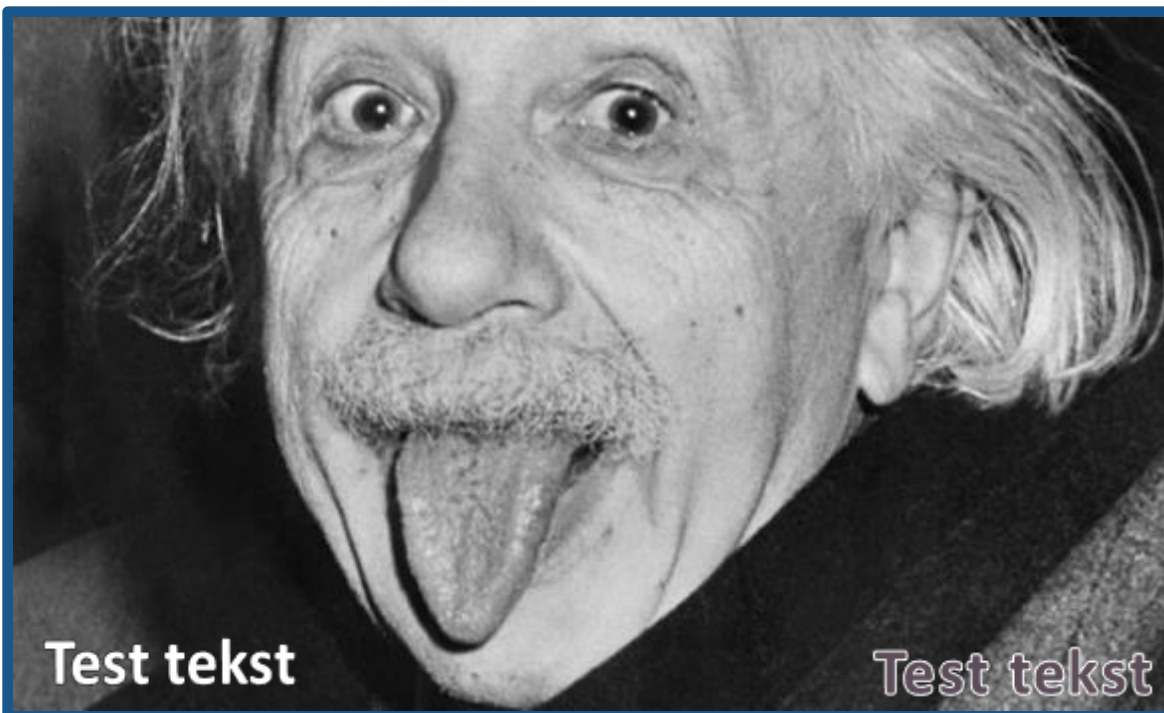
My profile

Mijn persoonlijke profiel

**Ontwikkel de propositie**

Deze 4 vragen kunnen helpen om je profiel te definiëren:

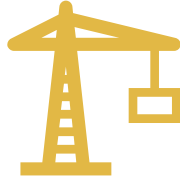
<b>Behoeft</b> van doelgroep	Wat is de (latente) vraag/probleem van mijn doelgroep?
<b>Beloofte</b> van mij aan doelgroep	Wat beloof ik met mijn dienstverlening? (L.v.v. het vervullen van die vraag/behoefte) - Inhoudelijke deskundigheid & ervaring - Werkwijze - Persoonlijkheid
<b>Benefits</b> voor cliënt	Welke voordelen ervaart mijn cliënt van mijn dienstverlening?
<b>Bewijs</b> dat benefits gerealiseerd worden	Welke voorbeelden kan je geven die ondersteunen dat deze benefits daadwerkelijk gerealiseerd worden?



think

build

operate



*ambition*

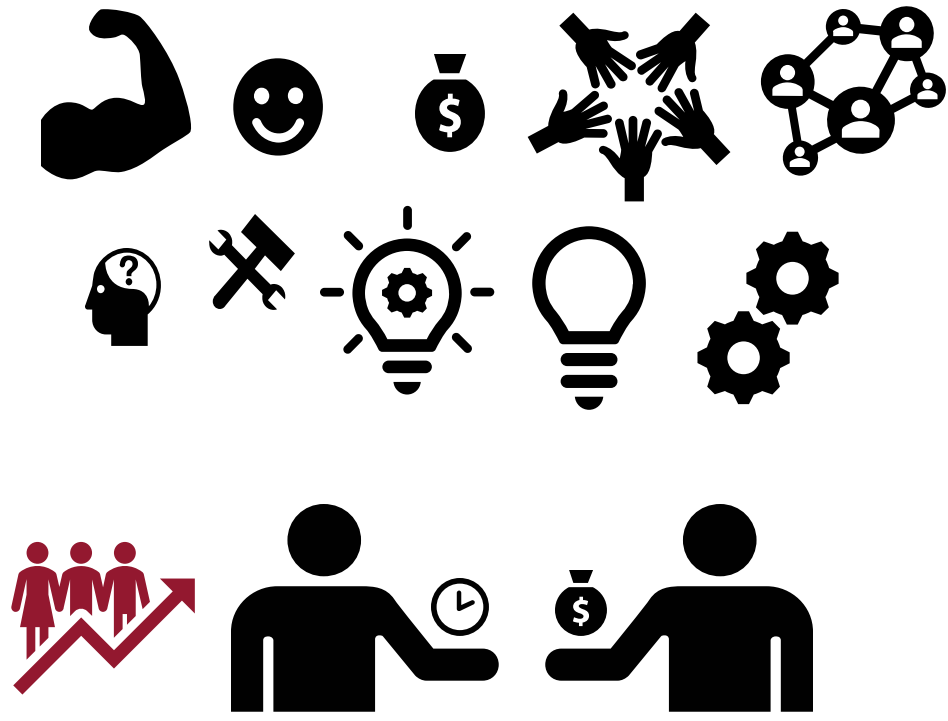
*think*

*build*

*operate*







Empowering Business Development



*empowering*

*business*

*development*



Titel		Titel 2
tekst	tekst	
tekst	tekst	
tekst	tekst	
tekst	tekst	

Titel		Titel 2
tekst		
tekst		
tekst		
tekst		

**Nieuwe 'eigen' cliënten**

**Bestaande kantoorcliënten**

Nederland	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tekst</li> <li>• Tekst</li> <li>• Tekst</li> <li>• Tekst</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• T</li> <li>• T</li> <li>• T</li> <li>• T</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tekst</li> <li>• Tekst</li> <li>• Tekst</li> <li>• Tekst</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• T</li> <li>• T</li> <li>• T</li> <li>• T</li> </ul>

# Stap 1

- Wie - Wat - Hoe - Wanneer - Waarom

# Stap 2

- Wie - Wat -
- Wie - Wat -
- Wie - Wat -
- Wie - Wat -

# Stap 1

- Wie - Wat - Hoe - Wanneer - Waarom

# Stap 3

- Wie - Wat -

# Stap 2

- Wie - Wat - Hoe - Wanneer - Waarom
- Wie - Wat - Hoe - Wanneer - Waarom
- Wie - Wat - Hoe - Wanneer - Waarom
- Wie - Wat - Hoe - Wanneer - Waarom

# Stap 4

- Wie - Wat -

# Stap 3

- Wie - Wat - Hoe - Wanneer - Waarom

# Stap 4

- Wie - Wat - Hoe - Wanneer - Waarom



# Vandaag / komende XX minuten



## DOEL

- Click to edit Master text styles
  - Second level



## Aanpak / onderwerpen

- Click to edit Master text styles
  - Second level



## RESULTAAT

- Click to edit Master text styles
  - Second level



# Vandaag / komende XX minuten



# Agenda item

# Agenda item

# Agenda item

# Agenda item

# Agenda item

# Agenda item

# Agenda item



# Agenda!

1. Test
2. Test
3. Test
4. Test
5. Test



# Hele korte introductie

## 2008



### Kyboko

IMPROVING BUSINESS DEVELOPMENT

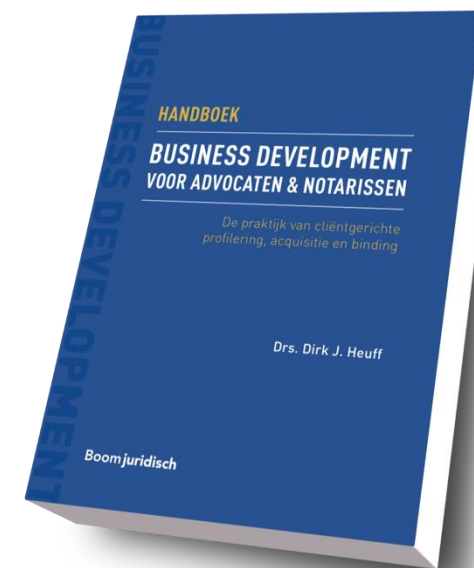
Klantgerichtheid & commercie  
Klankbord & coaching  
Training & advies



## 2018

### LEGALBIZDEV.nl

Klantgerichtheid & commercie  
Klankbord & coaching  
Training & advise & intervisie



ekelmans  
meijer  
advocaten

Baker  
McKenzie.

C/M/S/  
Law.Tax

WYN  
STAEEL  
ADVOCATEN

bureau  
Brandeis

BarentsKrans

LOYENS  
LOEFF

DINGEMANS  
VANDERKIND



**Samenvatting**





# Deze sessie in **XX** woorden





# Komt per mail





# Denk na



Wat neem je mee  
van deze sessie?

Met welke actie ga je  
'morgen' aan de slag?





**Wie / wat is LegalBizDev**



- Kennisplatform voor commerciële denken & doen binnen de advocatuur en het notariaat.
  - Inzicht, informatie & instrumenten
- Netwerk bureau
  - De meest passende specialist per project
  - Geen payroll – geen overhead

## Netwerkpartners



**Lexenzo**

Vormgeving & internet



**MaarHees**

Coaching & consultancy



**Cinfield**

Pricing & bidmanagement



**Orange Dolphins**

Social media



**Talent First**

Workshop facilitators & trainers



# Onze publicaties

View this email in your browser

## LEGALBIZDEV.nl

Informatie, inzicht en instrumenten voor uw klantcontact, profilering en acquisitie.

### Nieuwe wetgeving als acquisitiebron (spoiler: WAB)

De start van de AVG leidde tot een enorme stroom aan seminars en acquisitie-activiteiten. Waarom is het nog zo stil rond de WAB? In dit artikel wordt een aanpak beschreven waarmee u zowel acquisitie, klantenbinding als concurrentiepositie kunt verstevigen.

[Lees verder](#)

**Relevante blog's van LegalBizDev.nl**

- Zeer pragmatische tips voor uw acquisitie. [LEES MEER >](#)
- Van contact naar contract. [LEES MEER >](#)
- Onderscheidende acquisitie? Het kán! [LEES MEER >](#)

## Nieuwsbrief

## Handboek



Successen 1 <sup>o</sup> kwartaal	ActiePunten 2 <sup>o</sup> kwartaal
Overname	
Profilering	
Acquisitie	
Binding	
Opnieuwbinding	

1 april 2019

### Was het eerste kwartaal succesvol? Hoe wordt het 2e kwartaal??

Het eerste kwartaal is afgerond. Tijd voor een terugblik: hoe is het u vergaan? Tevreden? Waar meet u dat aan af.....?

[LEES MEER](#)

13 maart 2019

### Toedeloze gunfactor, hier is de PITCH factor

"Acquisitie is een kwestie van gunnen" U heeft vast wel eens iemand horen zeggen bij een bijeenkomst van de orde. Misschien zelfs wel eens binnen uw eigen kantoor. Als ik dat hoor [...]

[LEES MEER](#)

8 maart 2019

### Waar is de klant in legal tech & innovation ?

Gisteren was ik als bezoeker bij het jaarcongres 'Roadmap to Legal and Tax Innovation 2019' dat door SDU georganiseerd was. Een interessante middag over legal tech [...]

[LEES MEER](#)

## Blog



# Vragen, sparren of verder kennismaken...?



Dirk Heuff



[www.LegalBizDev.nl](http://www.LegalBizDev.nl)



[Redactie@LegalBizDev.nl](mailto:Redactie@LegalBizDev.nl)



06 – 105 371 58



[@LegalBizDev\\_NL](https://twitter.com/LegalBizDev_NL)



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

LEGALBIZDEV.nl

