

***Meer zaken
mèt & vóór
uw cliënten doen***

Workshop
Cliënten binden & uitbouwen
(met 6 PO punten)

Gebaseerd op de lessen uit
(u ontvangt deze gratis bij uw aanmelding)



LEGALBIZDEV.nl



*Uw huidige cliënten zijn 5x winstgevender
dan nieuw geacquireerde cliënten*

Cliëntenbinding (definitie)

Het behouden en uitbouwen van bestaande relaties met cliënten om omzet en winst (en de groei daarvan) te optimaliseren.

*Het is 50% makkelijker om extra werk te genereren
bij huidige cliënten dan bij nieuwe cliënten*

Deze workshop biedt u

- Een praktische methode voor het behouden en uitbouwen van uw relaties:
 - Het identificeren van onbenut potentieel bij uw cliënt.
 - Het bepalen van verschillende cliëntsegmenten en hun waarde voor uw praktijk (historisch en toekomstig).
 - Een pragmatisch planningstemplate voor uw cliëntenbinding.
- Handvatten voor het gedifferentieerde benadering van cliënten
 - Tips & tricks, do's & dont's
- De vertaling naar verschillende activiteiten & toepassingsmogelijkheden
- Maatwerk door 1-op-1 begeleiding na afloop
 - Over uw cliëntenbinding, de waarde van uw cliënten en uw actieplan
 - Over de ontwikkelen & uitvoeren van uw plan

*Voor elke deelnemer:
individuele begeleiding
volgend op de workshop*



Deze workshop is bestemd voor

Advocaten en notarissen die ...

- Begrijpen dat huidige cliënten een goede en makkelijk benaderbare bron van meer werk zijn.
- Begrijpen dat de 'verkoopkosten' van bestaande cliënten veel lager zijn en dus beter voor het rendement.
- Behoeftte hebben aan een pragmatische aanpak van hun cliëntenbinding.
- Snappen dat het uitbouwen van bestaande cliëntrelaties de deur dicht houdt voor concurrenten.

Maatschaps- en sectievoorzitters die ...

- Rendement per cliënt als een relevante prestatie-indicator zien van het kantoor en de advocaten.
- Begrijpen dat 'cross-selling' de makkelijkste manier van acquisitie is
- Meer activiteit van partners en medewerkers willen stimuleren & faciliteren.

Programma inhoud

- Het belang van cliëntenbinding
- Analyse van uw cliëntenportefuille
- CliëntWaardeSegmenten en strategie per segment
- Van Strategie naar ActiePlan
- To CRM or not to CRM
- Organisatie van cliëntenbinding: template, opvolging & discipline

Workshop facilitator: drs. Dirk Heuff



Dirk werkt sinds 2008 als specialist in business development voor de zakelijke en juridische dienstverleners.

Advocaten en notarissen waarderen Dirk om zijn vak-inhoudelijke kennis en ervaring op het gebied van legal business development in combinatie met zijn pragmatische en menselijke manier van opereren.

Timing & locatie

Twee dagdelen, met 2 weken er tussen.

In house of op onze special workshoplocatie:
De Compagnie in Rijswijk

Voor de individuele begeleiding worden individueel aparte afspraken gemaakt

Deelnemers

Ten behoeve van een optimale interactie en kennis-making is het aantal deelnemers beperkt.

Meldt u tijdig aan.

Permanente educatie

De workshop beslaat 6 contacturen.

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

Kosten

€ 895,- 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 bestellen@legalbizdev.nl.

U krijgt per omgaande een bevestiging.

Informatie

Dirk Heuff

☎ 06 – 105 371 58

✉ Redactie@legalbizdev.nl

💻 www.LegalBizDev.nl