

KANZLEIBERATUNG



INHALT

GESCHÄFSENTWICKLUNG

Kanzleistrategie
Markenaufbau
Produktentwicklung und Service
Honorarmodelle
Akquise Werkzeuge

PERSONALENTWICKLUNG

Karrieremodelle, Inhouse Akademien
Recruitment, Onboarding, Outplacement
Seminare, Coaching, Vorträge

FÜHRUNG + TEAMENTWICKLUNG

Führungs- und Feedbacksysteme
Das Mitarbeitergespräch
Team- und Strategieworkshop

GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Kanzleistrategie

Wie lautet Ihr Ziel? Was möchten Sie erreichen? Wofür möchten Sie bekannt sein? Mit wem möchten Sie Geschäfte machen? Wodurch unterscheiden Sie sich von anderen Kanzleien?

Ohne Vision keine Strategie. Ohne Strategie keine klaren Ziele. Ohne klare Ziele keine Erfolge. Passend zu Ihren Zielen, Ihrer Kanzleigröße, Produkten und Mandanten erarbeite ich mit Ihnen eine nachhaltige Strategie. Dieses umfasst:

- **Erarbeitung einer Vision (wofür möchten Sie stehen und was erreichen?)**
- **Definition des IST und ZIEL Zustands**
- **Stärken und Schwächen Analyse (SWOT)**
- **Wettbewerbsanalyse**
- **Definition der daraus resultierenden konkreten Maßnahmen**

GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Markenaufbau

In welchem Beratungsfeld bzw. Produkt möchten Sie sich als Experte positionieren? Womit genau sollten Mandanten Sie verbinden? Wie lautet Ihr „Markenkern“?

Nicht nur Ihre Kanzlei, auch Sie als Anwalt sind eine „Marke“. Diese ist zu definieren und nachhaltig am Markt zu positionieren. Ich unterstütze Sie dabei:

- **Das zu Ihnen passende Beratungsprodukt zu finden**
- **Preis und Honorarmodelle zu definieren**
- **Mandanten und Zielmarkt festzulegen**
- **Passende Marketing- und Akquise Werkzeuge auszuwählen**
- **Ein nachhaltiges Konzept zur Umsetzung zu etablieren**

GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Produktentwicklung und Service

Kennen Sie den Bedarf Ihrer Mandanten? Wo „drückt“ der Schuh? In welchen Bereichen würde er investieren? Welchen Service bieten Sie Ihren Mandanten an? Und an welchen Stellen kann Ihr Mandant Ihre besondere Beratungsqualität „fühlen“?

Viele anwaltliche Beratungsleistungen sind austauschbar. Es gilt, interessante (marketingfähige) Produkte zu entwickeln und sich mit Service und „gefühlter“ Beratungsqualität von Wettbewerbern abzusetzen.

- **Den Bedarf Ihres Mandanten herausarbeiten**
- **Das zu Ihren Mandanten und Ihren Stärken passende Beratungsprodukt finden**
- **Die dazu sinnvolle Marketingstrategie auswählen**
- **„Beratungsservice“ im Mandat als Alleinstellungsmerkmal**
- **Im Kontakt mit Ihrem Mandanten bleiben**

GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Honorarmodelle

Wie verhandeln Sie mit Ihren Mandanten Honorare? Welche Honorarmodelle bieten Sie an? Wie argumentieren Sie Preiserhöhungen? Und wie gehen Sie mit Kampfpreisen Ihrer Wettbewerber um? Welche Argumente überzeugen den Einkauf in Unternehmen?

Ich berate Sie in den Themen:

- **Erarbeitung von zu Ihren Mandanten passenden Honorarmodellen**
- **So verhandeln Sie selbstbewusst Honorare und reagieren auf Einwänden**
- **Entwicklung von Argumentationstechniken**
- **So setzen Sie Preiserhöhungen durch**
- **Das sollten Sie bei der Einkaufsabteilung beachten**

GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Akquise Werkzeuge

Was ist das erfolgreichste Akquise Werkzeug? Sollten Sie Vorträge halten oder Netzwerken? Lohnt sich Social Media und wie genau bleiben Sie mit Mandanten in Kontakt?

Nicht jedes Akquise Werkzeug wird zu Ihnen und Ihren Mandanten passen. Und oftmals werden die Akquise Werkzeuge nicht optimal und nachhaltig angewendet.

Wir trainieren gemeinsam:

- **Die 7 Phasen im Mandanten Akquisegespräch**
- **Verhalten im Networking und professionelles Cross Selling**
- **Professionelle Auftreten bei Vorträge und Pitchings**
- **Den sinnvolle Einsatz von Social Media Kanälen**
- **Wie Sie mit Bestandsmandanten in Kontakt bleiben und diese pflegen**

PERSONALENTWICKLUNG

Karrieremodelle und Inhouse Akademien

Werden Sie als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen? Wie binden Sie Ihre Mitarbeiter? Und was genau bieten Sie zur persönlichen Weiterentwicklung an? Mitarbeiter entscheiden sich heute nicht nur für ein hohes Gehalt, sondern für Weiterentwicklung und Karrieremodelle, die zeitgemäß sind.

Als Trainerin mit 12 Jahren Kanzleierfahrung kenne ich die Erfolgskriterien für den Aufbau einer attraktiven In-House Akademie, die die heutigen Bedürfnisse der Anwälte trifft und nachhaltig ist. Gemeinsam mit Ihnen entwickle ich ein passgenaues Konzept und stehe als Trainerin für Themen zur Verfügung.

- **Entwicklung von nachhaltigen In-House und Trainingskonzepten**
- **Training von relevanten Anwaltsthemen**
- **Aufbau von Business Coaching**
- **Konzeption von attraktiven Karrieremodellen und deren Umsetzung**
- **Umgang mit Generation Y und Digitalisierung**

PERSONALENTWICKLUNG

Recruitment, Onboarding und Outplacement

Womit genau überzeugen Sie als Arbeitgeber im Recruitment? Wie arbeiten Sie junge Anwälte ein? Und was passiert, wenn juristische Mitarbeiter nicht zu Ihnen passen?

Ich erarbeite mit Ihnen:

- **Ein „Generation Y“ überzeugenden Recruitment Prozess**
- **Ideen, wie Sie juristische Mitarbeiter in den ersten 100 Tagen begleiten**
- **Konzepte, wie Sie nicht passende Mitarbeiter schnell erkennen**
- **Das professionelle Trennungsgespräch**
- **Ein belastbares Alumni Programm**

PERSONALENTWICKLUNG

Seminare, Coaching und Vorträge

Sie suchen eine Trainerin, die seit vielen Jahren erfolgreich mit Anwälten arbeitet und deren Sprache spricht? Die sich in den Mandanten versetzen kann? Und dennoch Anwälte motiviert, sich Neuem zu öffnen und Spaß dabei entwickeln, alte Strukturen und Verhaltensweisen zu überdenken?

Ich biete die folgenden Themen als Seminar, Coaching oder Vortrag an:

- **Verhandlungsmanagement**
- **Auftritt in Präsentationen, Vorträgen und Pitches**
- **Das erfolgreiche Mandanten Gespräch**
- **Neue Mandate akquirieren und bestehende Mandate ausbauen**
- **Erfolgreich ein eigenes Netzwerk aufbauen**

FÜHRUNG + TEAMENTWICKLUNG

Führungs- und Feedbacksysteme

Als Anwalt gehört das Führen von Mitarbeitern ab einer gewissen Seniorität zu Ihren täglichen Aufgaben. Daher gilt es, Ihren Mitarbeitern Arbeitsbedingungen zu bieten, die es ihnen ermöglichen, qualitativ hochwertig und persönlich motiviert die gestellten Herausforderungen zu meistern. Und einen Führungsstil zu finden, der zu Ihnen passt und den gewünschten Erfolg bringt. Feedback unterstützt Sie dabei, Mitarbeiter zu entwickeln und die Qualität in der Kanzlei zu steigern.

Ich berate, trainiere und coache Sie in den Themen:

- **Die Vor- und Nachteile verschiedener Führungsstile**
- **Welche Führungsinstrumente es gibt und wie diese richtig eingesetzt werden**
- **Ziele setzen, Entscheidungen treffen und Konflikte managen**
- **Die richtige Personalauswahl treffen / Mitarbeitergespräche kompetent führen**
- **Feedback richtig anzuwenden und dieses kanzleiweit einzuführen**

FÜHRUNG + TEAMENTWICKLUNG

Das Mitarbeitergespräch

Was macht ein professionelles Mitarbeitergespräch aus? Wie oft sollten Sie dieses durchführen? Und geben Sie Kritik an den Mitarbeiter weiter, ohne ihn zu demotivieren?

Das Mitarbeiter (jahres) Gespräch ist ein wichtiges Mittel, um Mitarbeiter zu binden und weiter zu entwickeln.

Ich berate, trainiere und coache Sie:

- **Den richtigen Turnus für ein Mitarbeitergespräch zu finden**
- **Das Mitarbeiter- (jahres) Gespräch vorzubereiten**
- **Sich auf anspruchsvolle Situationen einzustellen**
- **Das Gespräch professionell durchzuführen**
- **Klar und deutlich Ihre Botschaft zu senden**

FÜHRUNG + TEAMENTWICKLUNG

Team- und Strategieworkshop

Ohne Vision kein Ziel, ohne Ziel keine Strategie, ohne Strategie keinen Erfolg!

Ihr Bereich benötigt ein neues Leitbild, Sie möchten Abteilungen oder Teams neu strukturieren, eine Stärken-/Schwächen- Analyse durchführen oder ein neues Projekt starten? Sie möchten ein Jahres- oder Abteilungsziel erarbeiten oder Ihre Teamarbeit optimieren?

Dann ist es sinnvoll, einen Strategieworkshop durchzuführen. Ich moderiere seit 12 Jahren Strategieworkshops auf Partnerebene.

- **Konzeption des zu Ihnen passenden Workshops**
- **Definition Ihres Jahresziels**
- **Entwicklung Ihres Geschäftsbereich**
- **Restrukturierung Ihrer Practice Group oder Ihres Teams**
- **Lösung von Teamkonflikten**

ÜBER CARMEN SCHÖN

Volljuristin

Beratung auf Augenhöhe von Jurist zu Jurist!

Als Volljuristin und ehemalige Leiterin Recht berate und trainiere ich seit 12 Jahren Rechtsanwälte, Wirtschaftskanzleien und Rechtsabteilungen. Ich berate und unterstütze Rechtsanwälte auf ihrem persönlichen Karriereweg. Hierzu gehört sowohl die Frage, welcher Karriereweg der passende ist, als auch die persönliche Weiterentwicklung.

Partnern und High Potentials bin ich ein professioneller Sparringspartner in der Marktpositionierung, dem Ausbau des eigenen Geschäfts, als auch der Führung von Mitarbeitern. In allen genannten Themen steht die Nachhaltigkeit im absoluten Fokus.

Ich trainiere und coache persönlich, telefonisch oder via Skype. Wählen Sie die für Sie geeignete Form der Unterstützung gerne aus

kontakt@carmenschoen.de
0049 (0) 151 156 775 94