

## **3. IWR-Camp - Akquise/Sales Skills für Anwälte**

inkl. Preisverhandlungen für juristische Dienstleistungen  
**18. bis 19. Februar 2022 virtuell über Zoom**

**Wollen Sie:**

- **erfolgreicher akquirieren können?**
- **den eigenen Umsatz - ohne mehr Arbeitsstunden - steigern?**

Wenn „Ja“, dann sind Sie auf dem 3. DAV IWR Camp virtuell zum Thema „Akquise/Sales Skills für Anwälte“ genau richtig.

### **Trainer**



Mag. Alexander Gendlin berät seit 2004 Anwälte und Patentanwälte zu den Themen Business Development & Marketing, Kanzlei-Positionierung, Kanzlei-Rankings sowie Verhandlungstraining. Sein Unternehmen Law Business unterstützt Kanzleien und Anwälte in EMEA. Mag. Gendlin hat die Wirtschaftsuniversität Wien abgeschlossen und war bei marktführenden Anwaltskanzleien, Banken und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften tätig.

Alexander Gendlin ist regelmäßiger Referent in der Rechtsbranche und ist als Autor in zahlreichen Publikationen und Büchern veröffentlicht. (weitere Informationen unter <https://lawbusiness.at/> und <https://www.linkedin.com/in/gendlin/>)

Foto: © <https://wolfgangzwanzger.de/>

**Anmeldung (91801-22) online: [www.anwaltakademie-event.de/2010](http://www.anwaltakademie-event.de/2010)**

**Preise:** (Teilnahmegebühren sind gemäß § 4 Nr. 22 a) UStG von der Umsatzsteuer befreit)

1. Early Bird - Umstellung auf virtuell (bis 25.01.2022): EUR 270 für Mitglieder der ARGE IWR oder eines Koop.-Partners (z.B. ARGE Handels- und Gesellschaftsrecht/ Forum Junge Anwaltschaft) EUR 370 für Nichtmitglieder
  2. Regulär: EUR 370 / Euro 470
- Inkl. Registrierungsgebühr und Tagungsunterlagen

**Veranstaltungsort:**

Virtuell

**Stornierung:**

Sollte uns Ihre Absage bis zwei Wochen vor Beginn der Veranstaltung erreichen, ist die Hälfte der Tagungsgebühren zu zahlen. Sie zahlen die volle Tagungsgebühr, wenn uns Ihre Stornierung erst nach den genannten Fristen erreicht.

#### Freitag, 18. Februar 2022 - Akquise/Sales Skills für Anwälte

- 09.00 – 10.00 **Registrierung, Begrüßung und Vorstellung**
- 10.00 – 11.30 **Einführung:** Wie ergeben sich die ersten Verkaufserfolge in einer Kanzlei und warum ziehen Anwälte daraus oft die falschen Schlüsse. Warum haben Anwälte Schwierigkeiten beim Thema Sales und wie kann man diese Schwierigkeiten überwinden. Das Problem der Doppelrolle für Anwälte als Eigentümer und Leistungserbringer. Definieren des eigenen Marktes sowie der eigenen Zielgruppen.
- 11.30 – 12.00 **Kaffeepause**
- 12.00 – 13.30 **Verhalten in folgenden verschiedenen Sales Szenarien:** Verkauf an Referenzkanzleien oder an Nicht-Juristen. Verkauf an Neukontakte oder an bestehende Mandanten. Spontaner Sale während eines Events oder ein Sales Gespräch zu dem man speziell eingeladen wurde. Physischer Verkauf oder Verkauf über virtuelle Kanäle.
- 13.30 – 14.30 **Mittagspause**
- 14.30 – 16.00 **Struktur eines Sales Gespräches:** Gemeinsame Gesprächsbasis herstellen mittels Informationsabgleich. Gesprächsrollen klären: Welche Art der Information erwartet das Gegenüber. Erkennen von Kaufsignalen sowie von Signalen zum Beenden eines Sales Gespräches. Selbstreflexion im Gespräch (z. B. Vermeiden von Under- und Overselling, zu viel Dozieren vs. Analysieren). Trennungsprozedere: Strukturierte Beendigung des Gesprächs.
- 16.00 – 16.30 **Kaffeepause**
- 16.30 – 18.00 **Sales über LinkedIn:** Richtige Einladungsstrategien- und Texte. Postings: Struktur und Inhalte. Videos: Wann und wie einsetzen. An wen was senden: LinkedIn Sales Navigator und Zielgruppendefinition. Verkaufstexte und Verkaufsabschluss über LinkedIn. Direct Mailing über LinkedIn vs. LinkedIn InMail.

#### Samstag, 19. Februar 2022 - Preisverhandlungen für juristische Dienstleistungen

- 09.00 – 11.30 **Preisverhandlungen vs. Verhandlung vor Gericht:** Fundamentale Unterschiede beachten. **Preisverhandlungen generell – Verhandlungshebel:** Wie erarbeiten und bringen Sie Verhandlungshebeln wie Qualifikationen, Erfahrung, Reputation, etc. in die Verhandlungen ein. Verhandlungshebel „Best Custom Fit“ - Wie Sie Ihr Angebot besonders gut auf das konkrete Bedürfnis des Mandanten anpassen: Vorgehen wie Sie zu den richtigen Informationen kommen und welche Fragen Sie stellen müssen, um ein möglichst individuelles Angebot zu stellen. **Verhandlungshebel flexible und transparente Kostenstruktur:** Richtige Aufteilung und Darstellung der Kosten (z. B. Agiles Projektmanagement).
- 11.30 – 12.00 **Kaffeepause**
- 12.00 – 13.00 **Mündliche Preisverhandlungen:** Vor Beginn: Zurechtlegen einer Strategie mit z. B. Maximum- und Minimumszenario, Definition der Situation des Gegenübers etc. Rabattstrategie, Szenarienpricing. Erkennen der Persönlichkeitsstruktur des Gegenübers, Anpassen der Gesprächsstrategie (z. B. sitzt Ihnen ein professioneller Einkäufer gegenüber oder Laien). Verhandeln von Preiserhöhungen.

#### Absage durch den Veranstalter

Wir bitten um Verständnis, dass wir uns die Absage des Seminars bei zu geringer Teilnehmezahl (spätestens zwei Wochen vor Beginn), bei Ausfall des Dozenten oder bei höherer Gewalt vorbehalten müssen. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen, außer in Fällen vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Verhaltens des Veranstalters, seiner Angestellten oder sonstigen Erfüllungsgehilfen.

#### Teilnahmebescheinigung:

Es wird eine Teilnahmebescheinigung erstellt. Wir möchten Sie darauf hinweisen, dass bei der Veranstaltung Foto- und Videoaufnahmen gemacht werden, die ggf. in den DAV-Medien veröffentlicht werden (siehe DSGVO).

#### Information und Organisation

DeutscheAnwaltAkademie, Littenstraße 11, 10179 Berlin, Philipp Arndt, arndt@anwaltakademie.de, Tel.: 030-726153-181

Arbeitsgemeinschaft Internationales Wirtschaftsrecht: <https://dav-iwr.de/>

ARGE IWR GfA Mitglieder Frau Orsolya Görgényi, Szecskay, Budapest, Herrn Adi Seffer, PrimePartners, Frankfurt am Main, und Herrn Maximilian Krämer, DNK, München.