

# Erfolgreiche Kanzleientwicklung

Eine kompakte Verkaufs- und  
Führungsqualifizierung am konkreten  
Fallbeispiel.

# Erfolgreiche Kanzleientwicklung

## Eine kompakte Verkaufs- und Führungsqualifizierung am konkreten Fallbeispiel.

Personalentwicklung ist ein Prozess. Dieser muss besonders am Anfang von ständigen Impulsen begleitet werden. Intern durch Führungskräfte und extern durch die Außensicht und den inhaltlichen Input eines Fachtrainers.

### Projektkurzbeschreibung:

**Ausgangssituation** war, dass der Gründer und Seniorpartner der Kanzlei, eine Sozietät aus Rechtsanwälten und Steuerberatern in München, das Kommunikationsverhalten aller optimieren und die Cross- bzw. Up-Selling-Kompetenz der Berufsträger erweitern wollte.

In intensiven **Briefing-Gesprächen** mit dem Trainer und Coach Hans R. Kopp wurden die Vorgehensweisen abgestimmt. Vor dem 1. Modul nahm der Auftraggeber an einem „offenen“ Seminar „Führen mit Persönlichkeit und Profil!“ teil, das der Bund der Selbständigen mit Hans R. Kopp im März 2005 in Rosenheim angeboten hat.

Der **modulare Aufbau** wurde gewählt, um den TeilnehmerInnen eine nachvollziehbare Struktur anzubieten. Die Inhalte waren durch den hohen Praxisbezug sofort ein- und umsetzbar. Dadurch steigerten die Teilnehmer/innen ihren Erfolg - eine hohe, zumindest bessere Eigenmotivation wird erreicht.

Durch die enge Zusammenarbeit und ständiges Feintunen mit dem Auftraggeber, allen Partnern und Hans R. Kopp von der Ammersee-Akademie bewertet der Auftraggeber die Maßnahme als nachhaltig erfolgreich.

**Modul 1** im Oktober 2005: „Erfolgreicher *kommunizieren* mit Persönlichkeit und Profil!“ Inkl. DISG-Verhaltensprofil.

TN: Gesamte Kanzlei.

**Modul 2** im Dezember 2006: „Verkauf von Beratungsdienstleistungen.“ Teil1  
**Schwerpunkte:** Verkaufsgrundlagen. Inkl. DemoGespräche mit dem

TelefonTrainer, einer professionellen TelefonTrainingsAnlage, und Analyse der aufgenommenen Gespräche.

TN: Gesamte Kanzlei.

**Modul 3** im Juni 2007: „Verkauf von Beratungsdienstleistungen.“ Teil 2.

1. Gruppe nur Kanzleimitarbeiter/innen: Schwerpunkt: Verhalten am Telefon.
2. Gruppe nur Partner: Schwerpunkt Mandantengespräche und CrossSelling. Mit Videoauswertung.

**Modul 4** im Februar 2008: „Erfolgreicher ... mit Persönlichkeit und Profil!“ und „Verkaufssimulationen“.

TN: Neue Partner und Mitarbeiter/innen.

**Feedback:** *„Lieber Herr Kopp. (...) Alle unsere Ziele, die wir im Jahr 2005 mit Ihnen formuliert hatten, wurden erreicht: Die mandanten- und teamorientierten Kommunikationsfähigkeiten wurden erweitert. Wir haben deutliche Umsatzzuwächse durch Cross-Selling. (...) Auch wenn wir zu Beginn skeptisch waren - die Einsätze von TelefonTrainer und Videocamera waren mehr als nur methodisch sinnvoll.“ (...)*

*Hans R. Kopp*

[www.ammerseeakademie.de](http://www.ammerseeakademie.de)



[www.die-kanzleientwickler.de](http://www.die-kanzleientwickler.de)

Finck Althaus Sigl & Partner Rechtsanwälte Steuerberater  
Nußbaumstraße 12  
80336 München

Telefon +49 89 652001

Telefax +49 89 652002

E-Mail [info@die-kanzleientwickler.de](mailto:info@die-kanzleientwickler.de)