

MANDANTENGEWINNUNG

Vortragstätigkeit – ein guter Akquiseweg

von Kommunikationstrainer Rolf Leicher, Heidelberg

| Ein gutes Mittel, um neue Mandanten zu gewinnen, ist die Referententätigkeit – sei es als Anwesenheits- oder Onlineseminar. Diese Akquisechance kann sich bezahlt machen. Die folgenden Checklisten zeigen, was Sie hierfür beachten müssen. |

CHECKLISTE / Planung

- 1) Aktuelles Thema
- 2) Überlegung: Kommt ein Fachseminar unter der Marke der Kanzlei gemeinsam mit Kanzleikollegen in Betracht?
- 3) Für ein Anwesenheitsseminar: Geeigneter Vortragsraum mit Bewirtung?
- 4) Für ein Onlineseminar: Technische Voraussetzungen
- 5) Versand von Einladungen (nicht zu früh vor dem Termin)
- 6) Ankündigung in Onlineplattformen und Fachzeitingen (mit der Angabe von Veranstaltungsanfang und -ende)
- 7) Wichtige Personen eventuell telefonisch einladen
- 8) Vortragsdauer: Zeit für Diskussionen einplanen

Auftreten im Team unter der Marke der Kanzlei?

PRAXISHINWEISE |

Vorteile kann die Organisation über ein Institut bieten: Die Werbung und Organisation übernimmt in der Regel der Veranstalter. Allerdings kann bei zu geringer Teilnehmerzahl eine Absage drohen, ohne dass ein Ausfallhonorar gezahlt wird.

Erfolgreiche Themen sollten wiederholt werden, sodass die Vorbereitung für die wiederholte Veranstaltung weniger Zeit in Anspruch nimmt.

Organisation über Fachveranstalter?

CHECKLISTE / Vortragsweise

- 1) Strukturierter Vortrag mit geeigneter Präsentation
- 2) Manuskript an die Zuhörer verteilen
- 3) Freier Vortragsstil
- 4) Konkrete, praxisnahe Tipps
- 5) Verständliche Sprache
- 6) Eingehen auf Zwischenfragen
- 7) Persönlichen Kontakt zu Zuhörern aufbauen (Blickkontakt, Namensnennung)
- 8) Nachher: Fragen Sie, wie die Teilnehmer das Seminar bewerten

Evaluieren Sie

PRAXISHINWEIS | Klären Sie für Präsentation und Skript die Bildrechte ab.

Bildrechte abklären