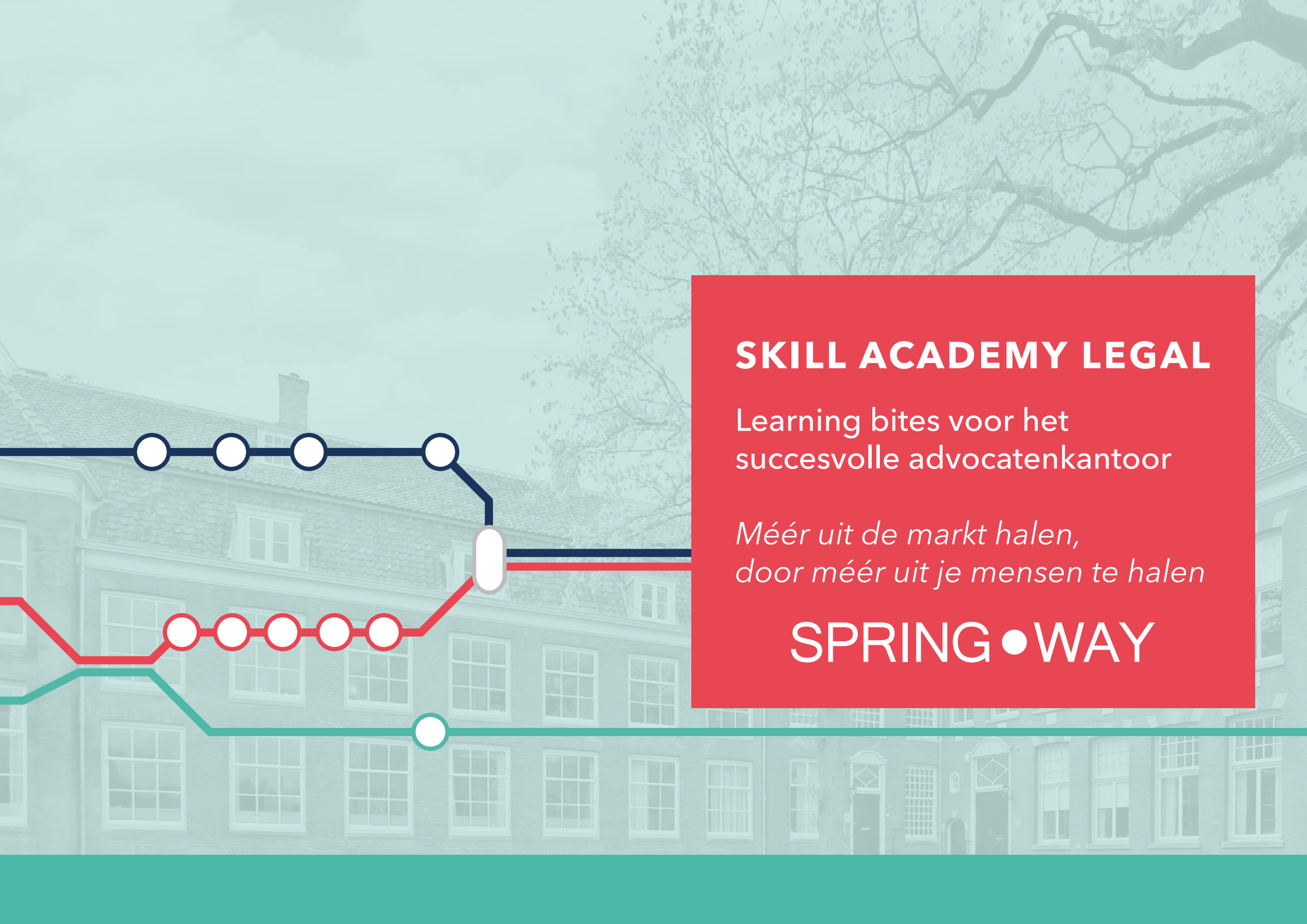
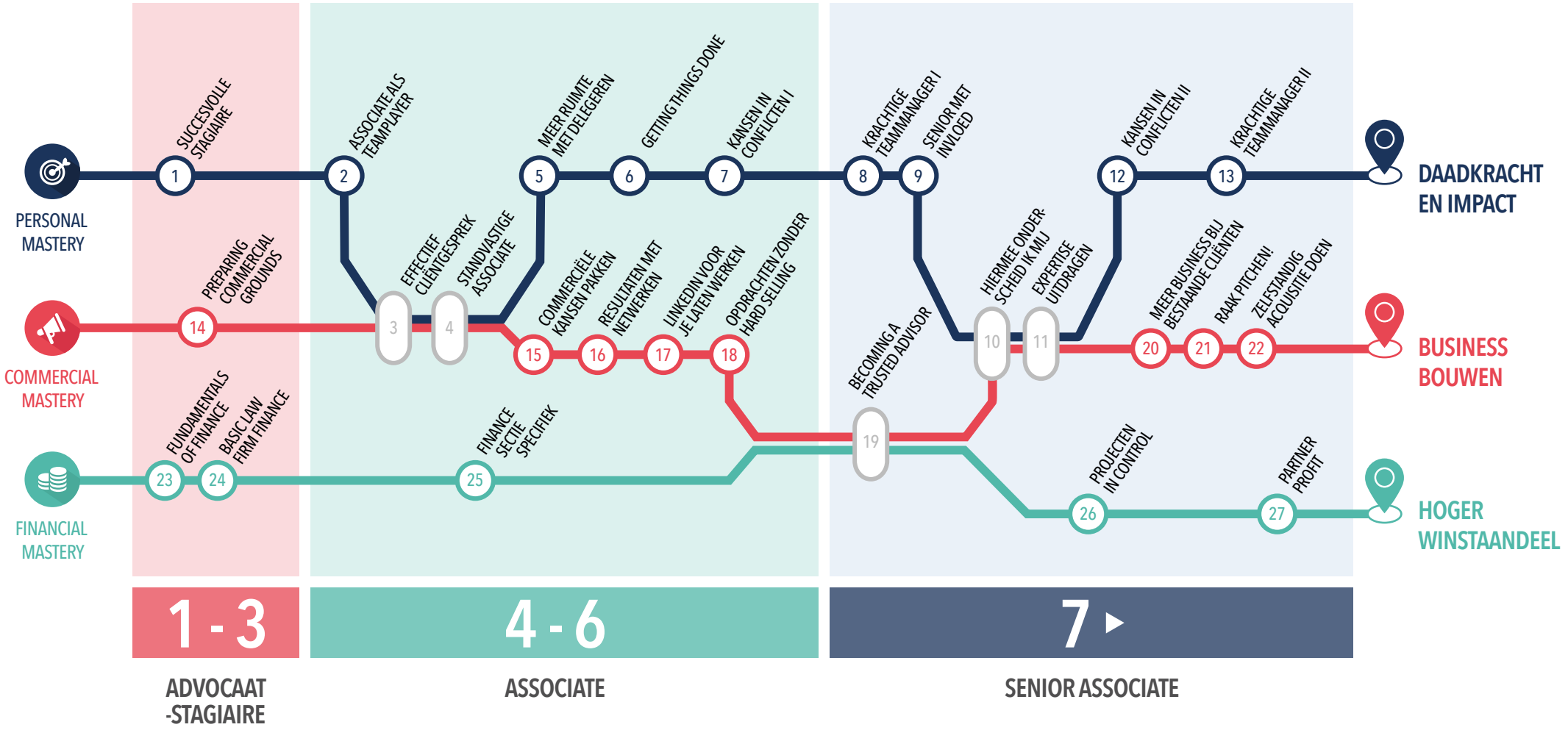

SKILL ACADEMY LEGAL
Learning bites voor het
succesvolle advocatenkantoor
Méér uit de markt halen,
door méér uit je mensen te halen
SPRING • WAY

ACADEMY AANBOD 2020

Learningbites voor het succesvolle advocatenkantoor



PERSONAL MASTERY

Daadkracht en impact

1

SUCCESVOLLE ADVOCAAT-STAGIAIRE

Junior die bijdraagt

Een training waarin je leert hoe je een zo goed mogelijke advocaat-stagiaire kunt zijn voor jezelf en voor kantoor. Je ontdekt hoe je jezelf in beeld brengt, hoe je lef toont en hoe je vertrouwen opbouwt in samenwerking.

Resultaten

- Je weet wat het vraagt om een succesvolle advocaat-stagiaire te zijn
- Je leert assertief, outgoing en in beeld te zijn
- Je ontdekt effectief gedrag om doelen te bereiken

Advocaat-stagiaires
3,5 uur
Optie online classroom

2

ASSOCIATE ALS TEAMPLAYER

Je beste rol in jouw team

Je leert hoe je resultaten met anderen behaalt. Je krijgt inzicht in jouw karakter versus andere karakters in het team. Je ontdekt hoe je beter kunt samenwerken en hoe je een betere teamplayer bent. Met behulp van Insights Discovery.

Resultaten

- Je kunt je bijdrage aan het team versterken
- Je begrijpt de dynamiek van uiteenlopende karakters en je weet hoe je samenwerking optimaliseert
- Je leert kiezen uit verschillende persoonlijke benaderingen en hoe je in lastige situaties met anderen resultaten haalt

Associates
3,5 uur
Optie online classroom

3

EFFECTIEF CLIËNTGESPREK

Cliënten leiden

Hoe geef je leiding in gesprekken met cliënten zodat je jouw doelstellingen kunt realiseren? Professioneel leiden door sturing te geven en vertrouwen te creëren.

Resultaten

- Je weet hoe je een gesprek met cliënten professioneel kunt vormgeven
- Je bent beter in staat om cliëntgesprekken te leiden én om vertrouwen van je gesprekspartners te winnen
- Je weet hoe je tijdens gesprekken kunt sturen op jouw doelstellingen en die van kantoor

Associates
2 uur
Optie online classroom

4

STANDVASTIGE ASSOCIATE

Staan voor je zaak

Hoe toon je persoonlijke overtuigingskracht terwijl je trouw blijft aan jezelf. Hoe zorg je dat je in beeld bent? Hoe boezem je cliënten vertrouwen in?

Resultaten

- Je versterkt je persoonlijke impact, zowel in groepen als in één op één situaties
- Je leert hoe je jezelf in beeld brengt binnen en buiten kantoor
- Cliënten zien een advocaat die staat voor de zaak

Associates
2 uur
Optie online classroom

PERSONAL MASTERY
Daadkracht en impact

5

MEER RUIMTE MET DELEGEREN
Ruimte geven én controle houden

Leer effectief delegeren door het creëren van goede randvoorwaarden, duidelijke verantwoordelijkheden en optimale betrokkenheid. Met oplossingen voor de klassieke valkuilen bij delegeren.

Resultaten

- Je weet hoe je de randvoorwaarden voor succesvol delegeren kunt creëren
- Je kunt de verschillende verantwoordelijkheden bij delegeren verduidelijken
- Je kunt ruimte voor jezelf creëren én tegelijkertijd controle houden

Associates
2 uur
Optie online classroom

6

GETTING THINGS DONE
Associate met invloed

Je leert hoe je anderen kunt overtuigen en beïnvloeden. Je identificeert belangen en ontwikkelt handigheid om die te vertalen waardoor je deuren opent.

Resultaten

- Je bent beter in staat om anderen voor je standpunten of ideeën te winnen
- Je weet hoe je regie neemt in lastige gesprekken
- Je versterkt je invloed bij seniors en partners

Associates
2 uur
Optie online classroom

7

KANSEN IN CONFLICTEN I
Zonder wrijving geen glans!

Leer verschillende conflictstijlen situationeel inzetten en boek resultaten in situaties met tegenstrijdige belangen.

Resultaten

- Je kent de voor- en nadelen van je persoonlijke conflictstijl wanneer je onder druk komt
- Je leert hoe je jouw positie kunt versterken en je resultaten kunt halen
- Je leert grenzen te stellen én tegelijkertijd de relatie te versterken

Associates
2 uur
Optie online classroom

8

KRACHTIGE TEAMMANAGER I
Mensen in de juiste beweging krijgen

De seniorpositie tússen partner en andere teamleden kan complex zijn. Hoe kun je de senior-verantwoordelijkheid vertalen naar kwalitatief goed werk waarbij collega's worden gestimuleerd om het maximale eruit te halen? Je ontdekt hoe je werk managet en hoe je de juiste balans vindt tussen vertrouwen geven en controle houden.

Resultaten

- Je weet hoe je controle kunt houden zonder de betrokkenheid van het team te verliezen
- Je kunt je senior-verantwoordelijkheden vertalen in standvastige aansturing, inclusief het oplossen van weerstand
- Je leert om grip te houden op het proces, zónder het werk zelf te doen

Senior associates
2 uur
Optie online classroom

PERSONAL MASTERY
Daadkracht en impact

9

SENIOR MET INVLOED
Partnerwaardigheid communiceren

Je professionele senioriteit communiceren, hoe doe jij dat? Met een ervaren theaterregisseur ontdek je hoe je door kleine veranderingen grote stappen zet in standvastigheid, geloofwaardigheid en overtuigingskracht.

Resultaten

- Je weet hoe je jouw professionaliteit meer zichtbaar kunt maken
- Je weet welke kleine aanpassingen voor jou grote verschillen maken
- Je versterkt een partnerwaardige uitstraling

Senior associates
3,5 uur

10

HIERMEE ONDERSCHEID IK MIJ
Kiezen waar je voor staat

Wat maakt het verschil tussen een advocaat en een zeer succesvolle advocaat? Wat wordt jouw eigen route naar succes? Inzichten voor next steps in je positionering.

Resultaten

- Je kent je onderscheidend vermogen
- Je weet waar je als advocaat voor wilt staan, waar je om bekend wilt staan, en hoe je van waarde bent voor cliënten en voor kantoor
- Je kiest vervolgstappen naar je persoonlijke professionele doelen

Senior associates
2 uur
Optie online classroom

11

EXPERTISE UITDRAGEN
Onderscheid over de bühne brengen

Je weet wat de weg naar een uitstekende advocaat is. Maar hoe breng jij het over de bühne? Hoe treed jij overtuigend met je expertise naar buiten? Hoe laat je zien waarop jij afgerekend wilt worden?

Resultaten

- Je maakt jezelf zichtbaar in je expertise binnen en buiten kantoor
- Je kunt je toegevoegde waarde helder verwoorden
- Je versterkt je professionele senioriteit door uit te dragen waar je voor staat

Senior associates
2 uur

12

KANSEN IN CONFLICTEN II
Niks uit de weg gaan!

Hoe effectief ben je écht in conflict? Een ervaring in: uitdelen, incasseren en de winst van doelmatige controlevermindering. Met een voormalig wereldkampioen kickboksen boek je persoonlijke winst in daadkracht en standvastigheid.

Resultaten

- Je ontdekt hoe je krachtig en ontspannen blijft onder druk
- Je scherpt je aan in duidelijkheid en grenzen aangeven
- Je wint lef & durf om situaties op scherp te zetten en tegelijkertijd toegankelijk te zijn

Senior associates
3,5 uur

PERSONAL MASTERY
Daadkracht en impact

13

DAADKRACHT EN IMPACT

KRACHTIGE TEAMMANAGER II

De rode pen of kan het anders?

De positie van een ervaren senior tussen partner en teamleden vergt nieuwe skills. Je moet dealen met grote verantwoordelijkheid, maar ook met persoonlijke- en generatieverschillen in je team. Hoe maximaliseer je de output én ieders betrokkenheid? Hoe manage je werk naar beneden en naar boven? Hoe ben je effectief met weerstand?

Resultaten

- Je scherpt je aan in managen van optimale output
- Je kunt de kracht van generatieverschillen benutten
- Weerstand kneden wordt sport

Senior associates
2 uur
Optie online classroom

COMMERCIAL MASTERY
Business bouwen

14

PREPARING COMMERCIAL GROUNDS
Commercieel bewuste advocaat-stagiaire

Hoe draag je als advocaat-stagiaire bij aan versterking van de praktijk? Wat zijn kansen in de markt en welke opvolging kun jij in je rol daaraan geven? Hoe realiseer je concrete klantmogelijkheden?

Resultaten

- Je herkent bij (potentiële) cliënten interessante kansen voor kantoor
- Je weet hoe je daaraan binnen kantoor opvolging kunt geven
- Je levert als advocaat-stagiaire je concrete bijdrage aan versterking van de praktijk

Advocaat-stagiaires
2 uur
Optie online classroom

3

EFFECTIEF CLIËNTGESPREK
Cliënten leiden

Hoe geef je leiding in gesprekken met cliënten zodat je jouw doelstellingen kunt realiseren? Professioneel leiden door sturing te geven en vertrouwen te creëren.

Resultaten

- Je weet hoe je een gesprek met cliënten professioneel kunt vormgeven
- Je bent beter in staat om cliëntgesprekken te leiden én om vertrouwen van je gesprekspartners te winnen
- Je weet hoe je tijdens gesprekken kunt sturen op jouw doelstellingen en die van kantoor

Associates
2 uur
Optie online classroom

4

STANDVASTIGE ASSOCIATE
Staan voor je zaak

Hoe toon je persoonlijke overtuigingskracht terwijl je trouw blijft aan jezelf. Hoe zorg je dat je in beeld bent? Hoe boezem je cliënten vertrouwen in?

Resultaten

- Je versterkt je persoonlijke impact, zowel in groepen als in één op één situaties
- Je leert hoe je jezelf in beeld brengt binnen en buiten kantoor
- Cliënten zien een advocaat die staat voor de zaak

Associates
2 uur
Optie online classroom

15

COMMERCIËLE KANSEN PAKKEN
Associate die bijdraagt aan business

Hoe ontwikkel je als associate ondernemende vaardigheden in de praktijk? Hoe detecteer je commerciële kansen en welke opvolging kun je daaraan geven?

Resultaten

- Je kunt actief zoeken naar interessante kansen voor kantoor bij (potentiële) cliënten
- Je weet hoe je die bespreekbaar kunt maken en binnen kantoor opvolging kunt geven
- Je ontwikkelt lef om ondernemend gedrag te oefenen

Associates
2 uur
Optie online classroom

COMMERCIAL MASTERY
Business bouwen

16

RESULTATEN MET NETWERKEN
Van borrel naar afspraak

Beweeg jij je gemakkelijk en soepel door netwerkborrels en loop je met iets concreets de deur uit? Gefeliciteerd, je hoort bij een zeer kleine minderheid! Netwerken is voor veel professionals een hakkelende en struikelende verplichting waarin tijd wordt verspild. In deze training leer je hoe je ontspannen nieuwe relaties aanknoopt en je tijdsinvestering rendabel maakt.

Resultaten
- Je hebt focus op netwerkborrels en je durft te sturen op je doel
- Je voelt je gemakkelijker tijdens minder formeel contact op een bijeenkomst en je weet hoe je het gesprek met een onbekende voert
- Je weet hoe je aan een informele ontmoeting, een zakelijk vervolg kunt geven

Associates
2 uur

17

LINKEDIN VOOR JE LATEN WERKEN
Rendement uit digitale zichtbaarheid

Een strategie hebben met linkedin. Hoe maak je online aanwezigheid tot een goede investering? Leren hoe je onderscheidend te profileren en je zichtbaarheid te vergroten.

Resultaten
- Kennis en vaardigheden om LinkedIn met succes te gebruiken
- Inzicht in elementen die je profiel overtuigingskracht geven
- Concrete feedback voor versterking van je profiel

Associates
2 uur
Optie online classroom

18

OPDRACHTEN ZONDER HARD SELLING
Géén acquisiteur, wel werk!

Je ontdekt hoe je stapsgewijs vertrouwen én opdrachten kunt winnen zonder acquisiteur te zijn. Al is er in een commercieel gesprek even geen houvast aan juridische inhoud, dat wil niet zeggen dat je als advocaat dan verkoper wordt. In deze training ontdek je hoe je op professionele wijze stuurt op opdrachten.

Resultaten
- Je weet hoe je acquisitie kunt doen op een manier die bij jou past
- Je zet stappen in commerciële lef
- Je kunt sturen op opdrachten zonder verkoperig te zijn

Associates
2 uur
Optie online classroom

19

BECOMING A TRUSTED ADVISOR
Gesprekspartner in de boardroom

Het vermogen hebben om strategische dilemma's van organisaties te doorgronden en weten hoe je persoonlijke uitdagingen van leiders adresseert. Je leert te doorgronden waar bestuurders van wakker liggen én je ontwikkelt je vermogens om daar goede gesprekken over te voeren.

Resultaten
- Je kunt businessmodellen van organisaties doorgronden
- Je weet hoe te sparren over strategische issues met de board
- Je weet hoe je persoonlijke dilemma's van leiders kunt adresseren

Senior associates
3,5 uur

COMMERCIAL MASTERY
Business bouwen

10

HIERMEE ONDERSCHEID IK MIJ

Kiezen waar je voor staat

Wat maakt het verschil tussen een advocaat en een zeer succesvolle advocaat? Wat wordt jouw eigen route naar succes? Inzichten voor next steps in je positionering.

Resultaten

- Je kent je onderscheidend vermogen
- Je weet waar je als advocaat voor wilt staan, waar je om bekend wilt staan, en hoe je van waarde bent voor cliënten en voor kantoor
- Je kiest vervolgstappen naar je persoonlijke professionele doelen

Senior associates
2 uur
Optie online classroom

11

EXPERTISE UITDRAGEN

Onderscheid over de bühne brengen

Je weet wat de weg naar een uitstekende advocaat is. Maar hoe breng jij het over de bühne? Hoe treed jij overtuigend met je expertise naar buiten? Hoe laat je zien waarop jij afgerekend wilt worden?

Resultaten

- Je maakt jezelf zichtbaar in je expertise binnen en buiten kantoor
- Je kunt je toegevoegde waarde helder verwoorden
- Je versterkt je professionele senioriteit door uit te dragen waar je voor staat

Senior associates
2 uur

20

MEER BUSINESS BIJ BESTAANDE CLIËNTEN

Slim relatiemanagement

Meer dan 80% van de groei komt doorgaans van minder dan 20% van je cliënten. Hoe detecteer je de groeiers? Hoe benader je die effectief en hoe krijg je meer opdrachten? In deze training leer je hoe je slim & strategisch relatiemanagement aan de basis zet van ondernemerssucces.

Resultaten

- Je weet hoe je met minimale tijdsinvestering commerciële resultaten boekt
- Je kunt als advocaat relatiemanagement doen, op een manier die bij jouw stijl en bij kantoor past
- Door slim kiezen toekomstige business verzilveren

Senior associates
2 uur
Optie online classroom

21

RAAK PITCHEN!

Doeltreffend pitchen zonder schroom

Het pitchproces voor legal forums is een vak apart. Hoe schiet je in de roos? Hoe zeg je het juiste en overtuig je met lef en durf? Een training waarin je stappen zet in het afleveren van rake pitches die naar meer smaken!

Resultaten

- Kennis over voorbereiding en aflevering van een goede pitch
- Weten hoe je inspeelt op de psychologie van besluitvorming
- Tips en tools om het keuzeproces in je voordeel te beslechten

Senior associates
2 uur

COMMERCIAL MASTERY
Business bouwen

22

BUSINESS BOUWEN

ZELFSTANDIG ACQUISITIE DOEN

Spil in opdrachtverwerving

Om de next step binnen kantoor te maken heb je een stevige cliëntenportefeuille nodig. Waar sta je nu? Wat zijn je vervolgstappen naar advocaat-ondernemer op een manier die persoonlijk en professioneel bij je past? Je scherpt je acquisitiestrategie aan en je neemt de horde.

Resultaten

- Je weet hoe je acquisitie kunt doen op een manier die bij jou past
- Je zet stappen in commerciële lef
- Je kunt sturen op opdrachten zonder verkoperig te zijn

Senior associates
2 uur
Optie online classroom

FINANCIAL MASTERY
Hoger winstaandeel

23

FUNDAMENTALS OF FINANCE
Finance echt doorzien

Jaarrekening lezen, financiële analyses maken en cliëntdilemma's begrijpen. Je leert complexe financiële patronen te doorgronden, waardoor je beter kunt adviseren. Deze sessie is gebaseerd op de Financial Mindmap, een bewezen succesvolle lesmethode in de advocatuur.

Resultaten
- Inzicht in jaarrekening lezen, ratio's en rollen van stakeholders
- Je begrijpt het verhaal achter de cijfers voor je cliënten
- Waardoor je in een bredere context betere klantadviezen kunt geven

Advocaat-stagiaires
7 uur
Optie online classroom

24

BASIC LAW FIRM FINANCE
Bijdragen aan een winstgevende praktijk

In deze beknopte module leer je hoe het verdienmodel van een advocatenkantoor in hoofdlijnen in elkaar zit. Je leert wat de belangrijkste drivers zijn voor winstgevendheid en welke rol jij hierin als advocaat-stagiaire speelt. Zodat je begrijpt hoe je bij kunt dragen aan een winstgevende praktijk.

Resultaten
- Je weet welke factoren de winstgevendheid van een advocatenkantoor bepalen
- Je weet welke rol jij nu en in de toekomst binnen dit model speelt
- Je weet hoe je optimaal werkt binnen verschillende prijsmodellen

Advocaat-stagiaires
2 uur

25

FINANCE SECTIE SPECIFIEK
Finance kennis die voor jouw sectie relevant is

In deze sectie-specifieke modules wordt finance doorvertaald naar jouw praktijk. Er bestaan drie programma's: Finance voor Corporate / M&A, Finance voor Banking & Finance & Finance voor Real Estate. Gebaseerd op de Financial Mindmap, een bewezen succesvolle lesmethode in de advocatuur.

Resultaten
- Je begrijpt hoe finance relevant is voor vraagstukken binnen jouw sectie
- Je bent in staat het financiële speelveld van verschillende stakeholders te overzien
- Je kunt deze kennis direct door vertalen naar trans-actiedocumentatie zodat je een beter advies levert

Associates
3,5 uur
Optie online classroom

19

BECOMING A TRUSTED ADVISOR
Gesprekspartner in de boardroom

Het vermogen hebben om strategische dilemma's van organisaties te doorgronden en weten hoe je persoonlijke uitdagingen van leiders adresseert. Je leert te doorgronden waar bestuurders van wakker liggen én je ontwikkelt je vermogens om daar goede gesprekken over te voeren.

Resultaten
- Je kunt businessmodellen van organisaties doorgronden
- Je weet hoe te sparren over strategische issues met de board
- Je weet hoe je persoonlijke dilemma's van leiders kunt adresseren

Senior associates
3,5 uur

FINANCIAL MASTERY
Hoger winstaandeel

26

PROJECTEN IN CONTROL

Resultaatverbetering met projectmanagement

Projectmanagement kan het verschil maken in de winstgevendheid van opdrachten. Wanneer er een ander prijsmodel is afgesproken dan uren x tarief, is projectmanagement kritisch. In deze training leer je hoe je controle houdt op kosten en stuurt op winst.

Resultaten

- Je doorziet de impact van alternatieve prijsmodellen in de praktijk
- Je bent in staat om projecten succesvol te monitoren en bij te sturen
- Je kunt sturen op winst

Senior associates
3,5 uur
Optie online classroom

27

PARTNER PROFIT

Optimalisatie van het winstaandeel

In deze module leer je hoe je binnen jouw sectie in staat bent om een hoger winstaandeel per partner te realiseren. Vanuit het generieke verdienmodel van het advocatenkantoor worden scenario's geschetst voor je sectie. Dit leidt tot strategische keuzes wat betreft inrichting, aansturing en optimalisatie van je sectie. Van specialist naar entrepreneur.

Resultaten

- Optimaliseren van het resultaat van je sectie door strategische keuzes te maken
- Inzien waar de kracht van je sectie zich bevindt en hoe dit om te zetten in resultaat
- Know how to choose your battlefields

Partners to-be
3,5 uur

HOGER WINSTAANDEEL

KENMERKEN

Learningbites voor het succesvolle advocatenkantoor

DE WINST

...van kort + op kantoor/ online classroom =
dat er genoeg tijd overblijft voor klantdossiers

...van praktisch =
dat kennis op kantoor direct kan worden toegepast

...van de combinatie van hard skills en people skills =
dat nieuwe vaardigheden direct leiden tot winst

OVER SPRINGWAY

Leiders in ontwikkeling

SPRINGWAY

Springway ontwikkelt organisaties in:

- Leiderschap en management
- Commerciële daadkracht
- Winst van samenwerken

Zusterplein 22B
3703 CB Zeist
030 737 0730

info@spring-way.com
www.spring-way.com