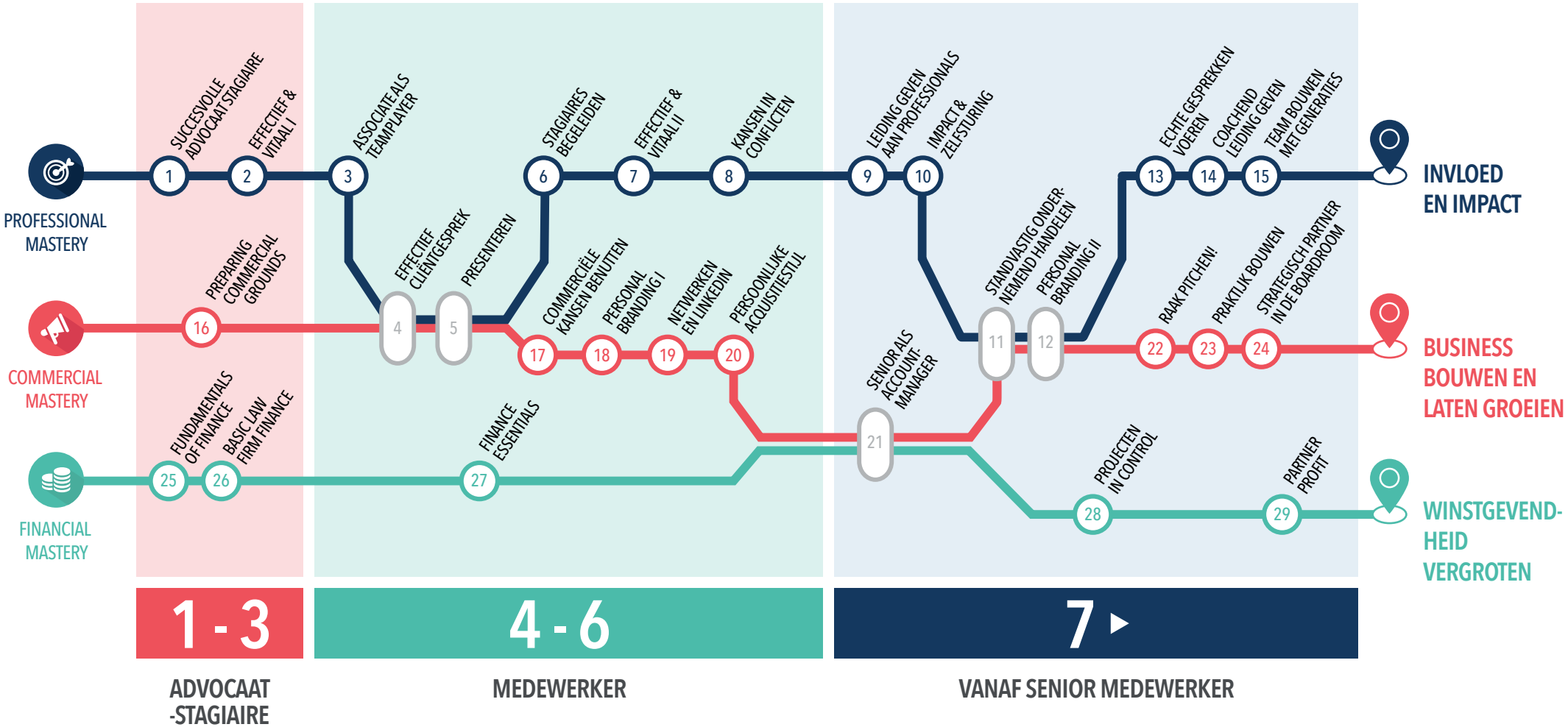
SKILLS ACADEMIE VOOR ADVOCATUUR, NOTARIAAT EN TAX 2024

Kantoor versterken,
door talent te ontwikkelen

SPRING • WAY

ACADEMY AANBOD 2024

Maatwerk voor advocatuur, notariaat en tax



COMMERCIAL MASTERY
Business bouwen en laten groeien

16

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

4

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 gesprekspart-ners te winnen
- Je weet hoe je tijdens gesprekken kunt sturen op jouw doelstellingen en die van kantoor

Medewerkers
3 uur

5

PRESENTEREN
Impact hebben

Hoe maak je de sprong van een behoorlijke naar een uitstekende presentatie? Deze training geeft je houvast met praktische oplossingen voor de belangrijkste valkuilen. En je ontdekt hoe je door kleine veranderingen je persoonlijke stijl en overtuigingskracht versterkt. Je traint met een professional uit de theaterwereld.

Resultaten

- Je weet hoe je reageert op lastige vragen en reacties en je kunt beter omgaan met presentatiespanning
- Je hebt meer impact met je presentatie
- Je maakt een sprong in het uitdragen van je persoonlijke professionaliteit

Medewerkers
3 uur

17

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

Medewerkers
2 uur

COMMERCIAL MASTERY
Business bouwen en laten groeien

18

PERSONAL BRANDING I
Kiezen waar je voor staat

Wat is de hidden brand die jij nu al communiceert? Welke kenmerken en waarden wil jij uitlichten voor jouw eigen route naar succes? Inzichten voor next steps in je persoonlijke, professionele positionering.

Resultaten

- Je ontdekt welke branding bij jou past
- Je kunt je onderscheidend vermogen en toegevoegde waarde benoemen
- Je kiest vervolgstappen naar je persoonlijke professionele doelen

Medewerkers
3 uur

19

NETWERKEN EN LINKEDIN
De zakelijke kracht van informeel contact

Netwerken is voor veel professionals een hakkelende en struikelende verplichting waarin tijd wordt verspild. In deze training leer je hoe je ontspannen -offline en online- nieuwe relaties aanknoopt en je tijdsinvestering rendabel maakt. Plus hoe je LinkedIn voor je laat werken.

Resultaten

- Je hebt focus op netwerkbijeenkomsten en je durft te sturen op je doel
- Je weet hoe je aan informele ontmoetingen, een zakelijk vervolg kunt geven
- Je kunt LinkedIn effectief benutten

Medewerkers
3 uur

20

PERSOONLIJKE ACQUISITIESTIJL
Géén acquisiteur, wel mooie zaken!

Je ontdekt hoe je vertrouwen én opdrachten kunt winnen zonder acquisiteur te zijn. Want al is er in een commercieel gesprek even geen juridische inhoud, dat wil niet zeggen dat je als advocaat dan verkoper wordt. In deze training ontdek je hoe je ondernemend kunt zijn op een wijze die bij je persoon en bij je professie past.

Resultaten

- Je zet stappen in commerciële lef
- Je weet hoe je acquisitie kunt doen zonder concessies te doen aan wie je bent
- Je hebt je pad naar een eigen cliënten netwerk helderder voor ogen

Medewerkers
3 uur

21

SENIOR ALS ACCOUNTMANAGER
Bestaande klanten groter maken

Meer dan 80% van de groei komt doorgaans van minder dan 20% van je cliënten. Hoe detecteer je de groeiers? Hoe maak je bestaande relaties tot katalysator voor ontwikkeling van de praktijk? 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 weet op welke wijze je hogere cliëntwaarderingen en loyaliteit kunt creëren, m.a.g. de zaken die je graag wilt
- Door slim te kiezen kun je toekomstige business verzilveren

Vanaf senior medewerkers
2 uur

COMMERCIAL MASTERY
Business bouwen en laten groeien

11

STANDVASTIG ONDERNEMEND HANDELEN
Routines voor ondernemerschap

Ondernemerschap vergt specifieke skills die soms haaks lijken te staan op je vakinhoudelijke competenties. Hoe onderneem je als advocaat op een manier die persoonlijk en professioneel bij je past? In deze training verwerf je de vaardigheid om je commerciële rol als senior vorm te geven. En je ontdekt hoe je tot gewoontevorming komt in het verwerven van nieuwe zaken die jij wilt.

Resultaten

- Je weet hoe je potentiële cliënten kunt benaderen
- Je ontdekt hoe je effectieve commerciële routines bouwt
- Je kunt je commerciële rol inbedden in je rol als advocaat

Vanaf senior medewerkers
3 uur

12

PERSONAL BRANDING II
Expertise uitdragen

Komen tot een helder profiel, waarmee jij jezelf succesvol zichtbaar maakt in de markt, zowel naar cliënten als binnen kantoor. Je verwerft inzichten waarmee je je eigen krachtige, authentieke zakelijke identiteit kunt vormgeven. Daarmee creëer je de basis voor jouw ondernemerschap en het uitbouwen van een waardevol zakelijk netwerk.

Resultaten

- 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 weet hoe je jouw professionaliteit en expertise overtuigend over de bühne te brengt
- Je hebt de fundamenten voor professioneel ondernemerschap gelegd

Vanaf senior medewerkers
3 uur

22

RAAK PITCHEN!
Doeltreffend pitchen zonder schroom

Pitchen van kantoor en van je sectie 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

Vanaf senior medewerkers
2 uur

23

PRAKTIJK BOUWEN
Spil in opdrachtwerving

Voor de next step binnen kantoor is ontwikkeling van je cliëntenportefeuille randvoorwaardelijk. Vanuit de ervaringen en de skills die je in commerciële interacties hebt opgedaan rijst nu de vraag: wat wordt je persoonlijke ondernemersstrategie? En hoe realiseer je excellente executie? Je neemt de horde ten faveure van jezelf en kantoor.

Resultaten

- Je scherpt je strategie om business te verwerven aan, zodat die recht doet aan je expertise, werkveld en reputatie
- Je hebt de skills om cross-selling te realiseren
- Je brengt je zelf tot actie in je ondernemersrol

Vanaf senior medewerkers
4 uur

COMMERCIAL MASTERY
Business bouwen en laten groeien

24

STRATEGISCH PARTNER VAN JE KLANT

Van meerwaarde zijn aan de bestuurstafel

Een geloofwaardig en gezaghebbend gesprekspartner van bestuurders en RvC zijn, start met het doorgronden van de bestuurlijke dilemma's. Waarop moeten bestuurders scoren? In welke krachtenvelden opereren zij? Welke risico's liggen op de loer en waar zitten de persoonlijke afbreukrisico's? En wanneer je belangen en behoeftes doorgrondt, hoe benut je die vervolgens om de connectie te maken en jezelf overtuigend als adviseur te positioneren?

Resultaten

- Je doorgrondt de interne en externe dynamieken aan de bestuurstafel
- Je kunt stakeholder analyses op het niveau van bestuurders en toezichthouders maken
- Je verwerft de inzichten om jezelf geloofwaardig in de boardroom als adviseur te positioneren

Vanaf senior medewerkers

3 uur

BUSINESS BOUWEN EN LATEN GROEIEN

KENMERKEN

Maatwerk voor advocatuur, notariaat en tax

DE WINST

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

...van praktisch =
dat kennis 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@springway.nl
www.springway.nl

SPRING • WAY