

1. KANZLEI-BOUTIQUEN-SALON-BERLIN

Feedback

1. Spricht Sie die Idee eines Netzwerks kleinerer Kanzleien (Boutiquen, Spin-Offs) an?
Was ist dabei Ihre größte Motivation und Erwartung?

2. Hat die erste Veranstaltung zum Thema „Cliquenwirtschaft“ Ihren Erwartungen entsprochen?
Was nehmen Sie als größten Lerneffekt mit?

3. Wäre Ihre Kanzlei auch bereit, zukünftig als Gastgeber einer Veranstaltung zu fungieren?
 ja nein vielleicht
4. Welche Themen aus folgenden Bereichen würden Sie besonders interessieren?

<input type="radio"/> Strategie / Positionierung	<input type="radio"/> Innovation
<input type="radio"/> Geschäftsentwicklung / BD	<input type="radio"/> Marketing
<input type="radio"/> Personal	<input type="radio"/> IT
<input type="radio"/> Finanzen / Controlling	<input type="radio"/> aktuelle juristische Themen/Produkte
5. Haben Sie eine Idee für einen externen Referenten und würden Sie selbst als Referent zur Verfügung stehen? Wenn ja, zu welchem Thema?

6. Welche Uhrzeit finden Sie gut?
 Frühstücksrunde ab 8.30 h (so in Frankfurt) Lunch Treffen ab 12.30 h
 Abendveranstaltung ab 18.30 h
7. In welchem zeitlichen Rhythmus sollten die Veranstaltungen stattfinden?
 monatlich 6 Wochen 2 monatlich
8. Sind Sie neben Veranstaltungen auch an gemeinsamen Seminaren, Workshops interessiert?
Wenn ja, zu welchen Themen?

9. Wenn Sie von Mandanten nach anderen Kanzleien – in Rechtsgebieten, in denen Sie nicht tätig sind, gefragt werden – welches sind die am häufigsten nachgefragten Gebiete?

10. Haben Sie darüber hinaus Anregungen und Kommentare für den Kanzlei-Boutiquen-Salon Berlin?
