



Client Development: Wie kommen Sie zu mehr Business?

Wie können Sie Ihre Beratungsleistungen bei Ihren Mandanten ausweiten oder neue Mandanten gewinnen? Bei einem erfolgreichen Business Development stehen immer Ihre Mandanten im Fokus: Welche Bedürfnisse haben diese? Welche Beratung in welchen Rechtsgebieten kann ihnen bei der Realisierung unternehmerischer Chancen oder der Vermeidung von Risiken helfen? Zu welchen Themen werden diese möglicherweise von Mitbewerbern beraten und wenn ja, wieso?

Angebot

- ▶ Erhebung von Mandantenbedürfnissen
- ▶ Analyse des Produktportfolios
- ▶ Produktentwicklung: Innovative Beratungsprodukte auf den Mandanten zugeschnitten entwickeln
- ▶ Detailanalyse bestehender Mandantenbeziehungen anhand von Key Client Plänen
- ▶ Key-Client Management: Mandantenausbau - und bindung (Feedbackgespräche richtig führen, Newsletter, Inhouse Workshops, secondments)
- ▶ Recherche von „new targets“
- ▶ Erstellung von Briefings und Pitchunterlagen für Mandantentermine
- ▶ Einzel- oder Gruppen-Coaching und Rehearsals für Mandantentermine



Kosten

Nach zeitlichem Aufwand, Stundensatz ab 130-170 € (je nach beratender Tätigkeit und der Größe der Kanzlei)