

Die Bausteine des Kompetenz-PLUS-Programms

Nr.	Angebots-Module für das gesamte Kanzlei-Team	So profitiert Ihre Kanzlei	Frist K-M-L *
1.	Seminar/Workshop Ich repräsentiere die Kanzlei – mehr Sicherheit im Umgang mit Mandanten	Optimierung des persönlichen Auftretens durch Sprache und Körpersprache, mehr Selbstbewusstsein gegenüber Mandanten	K
2.	Seminar/Workshop Telefon und Empfang – Visitenkarten der Kanzlei	Professionalisierung von Telefongesprächen, routinierter Umgang mit „schwierigen“ Mandanten, Souveränität beim Empfangen und Bewirten von Gästen der Kanzlei	K
3.	Seminar/Workshop Rhetorik für Kanzlei-Mitarbeiter	Mehr Sicherheit in Gesprächsrunden, bei Auftritten vor Publikum und bei Präsentationen	M
4.	Seminar/Workshop Auftreten und Aussprache	Verbesserung von Artikulation und Sprechverhalten	K
5.	Seminar/Workshop Sprache schafft Wirklichkeit – Kanzleisprache in Briefen, mails und Gesprächen auf dem Prüfstand	Reflexion über die Wirkung von Sprache in der Kommunikation zwischen Fachleuten und Laien und innerhalb der Kanzlei, Verbesserung des gegenseitigen „Verstehens“	K
6.	Seminar/Workshop Beschwerdemanagement	Beschwerden als Chancen für Verbesserungen sehen und kompetent bearbeiten	K
7.	Seminar/Workshop DISG – Selbstkenntnis-Menschenkenntnis - ein Toleranzmodell	Kennenlernen und Bestimmen von vier Persönlichkeitstypen (rot, gelb, grün, blau), Erkennen von Stärken und „Engpässe“ der Mitmenschen zur Entwicklung von mehr Toleranz für deren typische Verhaltensweisen	K-M
8.	Seminar/Workshop Zeitmanagement ist Selbstmanagement	Überblick bewahren im hektischen Kanzleialltag; zielgerichtetes und effizientes Arbeiten	M
9.	Seminar/Workshop Beste Leistung für gutes Geld – mit Sicherheit und Selbstbewusstsein Honorarverhandlungen mit Mandanten/Kunden führen	Verhandlungssicherheit und Souveränität bei Honorargesprächen	K
10.	Seminar/Workshop Mandantenbindungsstrategien	Aufspüren von individuellen Wegen der Kundenbindung; höhere Bindungs- und Weiterempfehlungsrate, aktives Empfehlungsmarketing initiieren	K-M
11.	Seminar/Workshop Es weihnachtet sehr – wenn Mandanten, Mitarbeiter und Chefs sich etwas wünschen dürften	Weihnachtsfeier/interne Kanzleiveranstaltungen nutzen, um „spielerisch“ Verbesserungspotenziale aufzuspüren	K

Nr.	Angebots-Modul für Auszubildende	So profitiert Ihre Kanzlei	Frist K-M-L *
12.	Seminar/Workshop Azubis – verantwortungsbewusst von Anfang an	Azubis erkennen ihre Rolle im Kanzleibetrieb und erfahren, wie sie diese kompetent und überzeugend ausfüllen können <i>(link zu Artikel „Kleiner Knigge für Azubis“)</i>	K

Nr.	Angebots-Module für Kanzlei-Inhaber und Führungskräfte	So profitiert Ihre Kanzlei	Frist K-M-L *
13.	Kanzlei-Analyse mit Alchimedus	Ermittlung der Stärken und Attraktivitätsreserven (Potenziale) der Kanzlei auf dem Weg der Selbsteinschätzung <i>(link zu Alchimedus)</i>	K-L
14.	Seminar/Workshop Von den Besten lernen – die Kanzlei als Marke sehen	Ermittlung der Bestimmungsfaktoren für die Außenwirkung der Kanzlei und Erarbeiten von Möglichkeiten zu deren Beeinflussung <i>(link zu Artikel „Kanzlei als Marke sehen“)</i>	K
15.	Chef-Seminar Steuermann oder Steuerfachmann – als Chef im Spannungsfeld zwischen Fach- und Führungsaufgaben	mehr Sicherheit in Fragen der Kanzleiführung	K-M

Nr.	Coaching-Angebot für Einzelne und Teams <i>(link zu Coaching)</i>	So profitiert Ihre Kanzlei	Frist K-M-L *
16.	Coaching /Begleitung für Kanzlei-Inhaber und Führungskräfte	Regelmäßige Reflexion über Kanzleithemen (Vision, Strategie, Zusammenarbeit, ...) und Stärkung für Führungsaufgaben <i>(link zu Artikel Coaching)</i>	M-L
17.	Coaching /Begleitung für Kanzlei-Mitarbeiter	Stärkung bei beruflichen Herausforderungen und in Umbruchsituationen; mehr Zutrauen für neue Aufgaben (z.B. Außendienst, Azubi-Betreuung, Übernahme von Personalverantwortung, ...) <i>(link zu Artikel Coaching)</i>	M-L

- * K=kurze Veranstaltung ½ bis 1 Tag
M=mittlerer Zeitbedarf, Basisveranstaltung kurz, Follow-up empfehlenswert
L=längerfristige Maßnahme über mehrere Monate

Alle Module können auch einzeln gebucht werden