

Expertmeeting

Zeven marketingwetten voor advocaten

De kortste weg naar nieuwe opdrachten

Donderdag 16 februari 2006
World Trade Center in Rotterdam

“Goed zijn in je vak is niet genoeg om een succesvolle professional te zijn” (Prof.dr F.E. Kwakman)
“Wie nooit meer een cliënt kwijtraakt krijgt het vanzelf heel erg druk” (Drs. J.A.H. Burgers RM)

Geachte mevrouw, heer,

Vroeger was marketing in de advocatuur not done, maar tegenwoordig is **marketing een regelrechte noodzaak**. Welke kansen biedt effectief relatiemanagement u als advocaat?

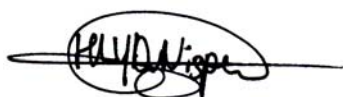
Wat zijn de verschillen tussen kleine, middelgrote en grote kantoren? Wat is de waarde van adverteren en hoe vergroot u uw klantgerichtheid?

Tijdens deze meeting leert u

- Hoe u als advocaat aan nieuwe cliënten komt
- Hoe u uw cliënten vasthoudt en uitbreidt
- Hoe u komt tot een onderscheidende marktpositionering

Met de zeven marketingwetten blijft u **adviseren en procederen**. Meldt u zich nu aan. Dit kan telefonisch (070 - 441 57 95), per fax (070 - 324 13 66) of via www.elseviercongressen.nl.

Met vriendelijke groet,



Mr. Louise van Nispen
Congresontwikkelaar Juridisch



P.S. : Elke deelnemer ontvangt **gratis drie unieke** en volledige **marketingnaslagwerken**.

Programma

09.30 Ontvangst met koffie/thee en uitreiking van drie marketingnaslagwerken

10.00 **Introductie**

- Advocaten en acquisitie: een spanningsveld?
- Op de verkeerde manier met marketing bezig zijn
- Anders denken, anders doen

De zeven marketingwetten

1. Vraag u af hoe onderscheidend u bent

- Het grijze muizensyndroom
- Zes invalshoeken op onderscheidend vermogen
- Hoe kan ik cliënten helpen voor mij te kiezen?

2. Claim uw eigen plek in het weiland

- Waarom veel dienstverleners lijden aan strategisch kuddegedrag
- Hoe voorkom ik dat ik steeds voor de voeten wordt gelopen door concurrenten?
- Kiezen om gekozen te worden

3. Bepaal de juiste acquisitiestrategie

- Vier acquisitietheorieën
- De juiste keuze maken voor uw kantoor
- Helpen brochures en advertenties om aan nieuwe cliënten te komen?

12.30 Lunch

13.30 Vervolg expertmeeting

4. Investeer in cliënten die waarde creëren

- Moet ik na afloop van opdrachten al mijn cliënten blijven volgen?
- Denken in verschillen tussen cliënten
- Relatiemanagement als acquisitiestrategie

5. Lever meer dan alleen goed werk

- Waarom het vak ons soms in de weg zit
- Het verschil tussen boren en gaten
- Negens scoren in lopende opdrachten

6. Maak uzelf uniek en gevraagd

- Wat iedere advocaat wil: gevraagd worden
- Hoe maakt u uzelf uniek en gevraagd?
- Voor- en nadelen van personal branding

7. Doe vooral waar u goed in bent

- Vier typen professionals, vier commerciële profielen
- Kerncompetenties van acquirerende professionals
- Bijdragen aan acquisitie als u niet van acquireren houdt

15.15 Pauze met koffie en thee

15.45 Vervolg expertmeeting

Managementuitdagingen

- De marketingpiramide voor advocaten
- De niet-declarabele tijd als bondgenoot
- Consequenties van het niet maken van keuzes
- Leiding geven aan het commerciële proces
- Het moet ook leuk blijven

17.30 Afsluiting met borrel

Uw sprekers



Drs. J.A.H. Burgers RM
Marketingadviseur
Burgers Marketing B.V.



Prof.dr. F.E. Kwakman
Hoogleraar Management van professionele dienstverlening
Nyenrode Business Universiteit
Vennoot Holland Consulting Group

Frank Kwakman en Jos Burgers combineren hun expertise op het gebied van professionele dienstverlening en marketing en helpen managers en professionals bij het maken van strategische keuzes en het realiseren daarvan.

Alle deelnemers ontvangen de volgende drie boeken:

- F. Kwakman en J. Burgers, *Zeven marketingwetten voor professionals, de kortste weg naar nieuwe opdrachten*, Academic Service 2005
- F. Kwakman, *Professionals & Acquisitie, succesvol verwerven van opdrachten in de zakelijke dienstverlening*, Academic Service 2002
- F. Kwakman en J. Burgers, *Professionals & Relatiemanagement, durven kiezen voor klanten die waarde creëren*, Academic Service 2005

Zeven marketingwetten voor advocaten

Donderdag 16 februari 2006
World Trade Center in Rotterdam

Speciaal ontwikkeld voor

Advocaten, managing partners, secretarissen van de maatschap, marketingmanagers, office-managers en marketingadviseurs bij advocatenkantoren, notariskantoren en juridische dienstverleners.

Inschrijving

- ☐ Ik schrijf mij in voor bovengenoemde expertmeeting à € 795,- per persoon (excl. BTW).
☐ Ik neem een collega mee, deze ontvangt € 50,- korting* en betaalt € 745,- per persoon (excl. BTW).
* Niet geldig in combinatie met andere kortingen van Elsevier Congressen

Graag duidelijk invullen met blokletters

Naam en voorletters :M/V
Functie :
Aanmelding collega :M/V
Functie collega :
Organisatie/bedrijf :
Aantal werknemers : ☐ 1-4 ☐ 5-9 ☐ 10-19 ☐ 20-49
☐ 50-99 ☐ 100-249 ☐ 250-499 ☐ >500
Afdeling/kamernr. :
Branche :
Postbus :
Postcode en plaats :
Telefoon en fax :

- ☐ Ja, mijn e-mailadres mag gebruikt worden voor het toezenden van informatie over producten en diensten van door Reed Business Information bv zorgvuldig geselecteerde bedrijven.
☐ Ja, mijn e-mailadres mag gebruikt worden voor het toezenden van informatie over producten en diensten van Reed Business Information bv.

E-mailadres :
Handtekening :

Faxen naar: 070 – 324 13 66 of in envelop, zonder postzegel, zenden aan: Elsevier Congressen, antwoordnummer 93061, 2509 VB Den Haag. Bellen kan natuurlijk ook: 070 – 441 57 95.

De bevestiging en routebeschrijving worden minimaal drie weken voor aanvang van de expertmeeting verstuurd.

Promotiemogelijkheden

- ☐ Neem telefonisch contact met mij op om de diverse mogelijkheden bij deze expertmeeting te bespreken.

Inlichtingen

Mr. Louise van Nispen, congresontwikkelaar, e-mailadres: Louise.van.Nispen@reedbusiness.nl

Maartje Dijkhuijsen, projectassistente, telefoonnummer 070 – 441 57 42, e-mailadres:

Maartje.Dijkhuijsen@reedbusiness.nl

Brochureaanvraag en algemene informatie: 070 - 441 57 95 of kijk op www.elseviercongressen.nl.

Annuleringsvoorwaarden

U kunt uw inschrijving alleen schriftelijk annuleren. Bij annulering tot drie weken voor aanvang van de expertmeeting brengen wij een bedrag van € 75,- (excl. BTW) aan administratiekosten in rekening. Indien u binnen drie weken voor aanvang annuleert, berekenen wij het volledige bedrag. Bij verhindering kan een vervanger van uw inschrijving gebruikmaken.

De door u verstrekte gegevens kunnen worden gebruikt voor het toezenden van informatie en/of speciale aanbiedingen door Reed Business Information bv (waar Elsevier Congressen onderdeel van is) en speciaal geselecteerde bedrijven. Indien u hiertegen bezwaar heeft, stuurt u een briefje naar Reed Business Information bv, afdeling CAB, Postbus 808, 7000 AV Doetinchem of belt u naar 0314 – 35 83 58. 6116 LMA