

Mandanten gewinnen mit System

Fünf Handlungsfelder für Ihren Kanzleierfolg



Das neue [Praxishandbuch Anwaltsmarketing](#) zeigt Wege auf, wie Anwaltskanzleien durch systematisches Marketing Mandanten binden und neue Mandanten gewinnen.

Professor Dr. Benno Heussen, Mitbegründer der Arbeitsgemeinschaft Anwaltsmanagement im Deutschen Anwaltverein, schreibt dazu in seinem Geleitwort zum Buch:

„Mandanten können die fachlichen Qualitäten ihrer Anwälte kaum richtig bewerten - umso wichtiger ist die Art und Weise, wie sie sich im Markt präsentieren. ... Wir finden eine Menge praktischer Beispiele, erhalten Einblick in Mandantenumfragen, das Internet wird durch viele Verweise auf weiterführende Webseiten erschlossen und nicht zuletzt: Das Buch ist an vielen Stellen auch unterhaltsam zu lesen.“

Der Rechtsberatungsmarkt hat sich gewandelt. Vervielfachung der Zulassungszahlen und zusätzliche Wettbewerber durch das Rechtsdienstleistungsgesetz, der Markt verändert sich.

Reagieren:

Wie reagiert die Anwaltschaft darauf? Blinder Aktionismus ist ebenso wenig zielführend wie „Abwarten und Tee trinken“. Wer auf Dauer und nachhaltig seine Anwaltskanzlei nach vorne bringen will, der ist gefordert. Nur kontinuierliches Marketing sichert den Erfolg.

Umsetzen:

Ein Aktionsplan hilft, auf dem richtigen Weg zu bleiben und auch unterwegs durchzuhalten. Etappenziele unterstützen, um den Gipfel zu erreichen.

Wer profitiert davon:

Kanzleigründer, Einzelkanzleien, kleine und mittlere Sozietäten sowie interdisziplinäre Kanzleien. Für jede Kanzleigröße gibt es komplette Handlungsanweisungen, die Schritt für Schritt aufzeigen, mit welchen Maßnahmen Anwaltsmarketing gelingt.

Mehr als ein Buch:

Bleiben Sie im Dialog und tauschen Sie sich mit Kollegen über alle Fragen des Anwaltsmanagements in einer geschlossenen Gruppe des [Businessnetzwerkes XING](#) aus. Über eintausend Anwälte sind schon dabei. So gelingt die Umsetzung und Sie gewinnen Ihre Mandanten durch Anwaltsmarketing mit System.

Die Autorinnen:

Ilona Cosack, Inhaberin der [ABC AnwaltsBeratung Cosack](#), Fachberatung für Rechtsanwälte und Notare, berät und begleitet seit 1998 Anwaltskanzleien ganzheitlich als Expertin mit dem Schwerpunkt "Anwältin und Anwalt als Unternehmer".

Angela Hamatschek, Diplom-Betriebswirtin (FH), Inhaberin von [Kanzlei4you](#) und Partnerin der delfi-net Kanzleiberatung, entwickelt seit über zehn Jahren individuelle Marketingkonzepte für Steuerberater und interdisziplinäre Kanzleien.

Kontakt: Ilona Cosack, ABC AnwaltsBeratung Cosack, www.abc-anwalt.de

Die Webseite zum Buch: www.praxishandbuch-anwaltsmarketing.de