

Professionelles Kanzleimarketing für Rechtsanwälte und Steuerberater

Kanzleiwebpage – Mandantenmagazin – Veranstaltungen – Pressearbeit



Referent

Rüdiger von Schönfels
*langjähriger Journalist für Rechtsthemen,
 Gründer und Geschäftsführer von KOMMposition –
 Agentur für Pressearbeit und Marketingkommunikation
 für Rechtsanwälte, Berlin*

Teilnehmer

Rechtsanwälte, Steuerberater, Managing Partner, Mitarbeiter für Marketing & Öffentlichkeitsarbeit, die das Marketing ihrer Kanzlei professionalisieren wollen

Ziel

Das Seminar vermittelt praxisnah das Handwerkszeug für die effektivsten Marketingaktivitäten, die auch für kleinere und mittelgroße Kanzleien geeignet sind. Sie erfahren unter anderem, wie Sie ihre Kanzlei im Markt richtig positionieren, über das Internet neue Mandanten finden und in der Presse zu Wort kommen. Erfahrungen und Praxisbeispiele aus dem Teilnehmerkreis werden gerne besprochen!

Termine | Orte

- 06.03.08 Frankfurt** | Steigenberger Hotel Frankfurt City
- 24.04.08 Stuttgart** | Mercure Hotel Fontana Stuttgart
- 29.05.08 Berlin** | relexa hotel Stuttgarter Hof
- 12.06.08 Hannover** | Mercure Hotel Hannover City
- 03.09.08 Hamburg** | Mercure Hotel Hamburg City
- 23.09.08 Mannheim** | Mercure Hotel Mannheim Am Rathaus
- 13.10.08 München** | Verlag C.H. Beck
- 04.11.08 Köln** | Mercure Hotel Severinshof Köln

Zeit: 14 – 19 Uhr | 4,5 Zeitstunden

Preis

295,- € zzgl. gesetzl. MwSt.

Inhalt

- **Marketingstrategie | Zielorientiert:** Wie Sie Ihre Kanzlei im Rechtsmarkt richtig positionieren | **Maßgeschneidert:** Mit welchem Marketingmix Kanzleien ihre Zielgruppen am besten erreichen | **Bedarfsgerecht:** Wie Anwälte aus abstrakten Dienstleistungen (be)greifbare Beratungsprodukte schnüren, die sich leichter vermarkten lassen
- **Kanzleiwebpage | Pflicht oder Kür:** Mindestanforderungen an repräsentative Kanzleiwebpages | **Kompetenzindikatoren:** Wie Anwälte im Internet zeigen, was sie können | **Gute Seiten, schlechte Seiten:** Typische Fehler und wie sie sich vermeiden lassen | **Gesucht und gefunden:** So machen Sie Ihre Kanzleiwebpage für Suchmaschinen attraktiver
- **Mandantenmagazin | Anforderungsprofil:** Journalistische Tipps für Mandantenmagazine | **Schwachstellenanalyse:** Warum viele Kanzlei-Newsletter ihr Ziel verfehlen | **Einsatzplanung:** Von der Gestaltung bis zum Versand
- **Veranstaltungen | Mandantenseminare:** Die Nachhilfe für Mandanten als Laufsteg für die Akquise nutzen | **Kulturevents:** Die Kanzlei wird zum Kontaktbahnhof für interessante Menschen | **Networking bei Kanzleiveranstaltungen:** Woran es oft scheitert und wie sich Fehler vermeiden lassen
- **Pressearbeit | Nutzen:** Direkte und indirekte Effekte | **Spielregeln:** Die Funktionsmechanismen der Medien | **Erfolgsfaktoren:** Die Säulen erfolgreicher Pressearbeit | **Stoffsammlung:** Die Quellen für presserelevante Themen | **Pressekönige:** Praktische Tipps für den artgerechten Umgang mit Journalisten

Profil

Vorkenntnisse	
Musterbeispiele	
Verhaltens- und Gestaltungstipps	
Interaktion	

Anmeldung

Ja, ich nehme an o.g. Seminar teil.
 (Termin und Ort bitte oben ankreuzen)

Bitte per Fax an: **(0 89) 3 81 89-5 47**
 oder per Post an: **Verlag C.H.Beck/
 Beck-Seminare, 80791 München**

Weitere Auskünfte erteilen Ihnen gerne

- **Monika Herkelmann**
 Tel.: (0 89) 3 81 89-749
 monika.herkelmann@beck.de
 - **Beate Weber/Nicole Hopper**
 Tel.: (0 89) 3 81 89-503
 beate.weber@beck.de
 nicole.hopper@beck.de
- www.beck-seminare.de**

Teilnehmer (Vor-, Zuname)	Telefon
Firma (Rechnungsadresse)	Fax
Firma (Rechnungsadresse)	e-mail
Straße	
PLZ/Ort	Datum/Unterschrift

Anmeldung/Rücktritt
 Anmeldungen sind verbindlich. Im Falle der Überbuchung wird der Anmeldende unverzüglich informiert. Anmeldungen sind auch dann verbindlich, wenn die Anmeldebestätigung nicht bzw. nicht rechtzeitig eintrifft. Bei schriftlichem Rücktritt, der uns spätestens am 15. Tag vor dem Seminartermin erreicht, entfällt der Seminarpreis. Wird bis zum 5. Tag vor dem Seminartermin schriftlich der Rücktritt erklärt, reduziert sich der Seminarpreis auf 50 %, bei noch späterer Absage wird der volle Preis erhoben. Sie können Ihre Teilnahmeberechtigung jederzeit auf einen schriftlich von Ihnen zu benennenden Ersatzteilnehmer übertragen. Bei Absage des Seminars wegen zu geringer Nachfrage (was nicht später als drei Wochen vor der Veranstaltung erfolgen soll) oder infolge höherer Gewalt (z.B. Erkrankung des Referenten) wird der Seminarpreis erstattet. Für vergebliche Aufwendungen oder sonstige Nachteile, die dem Kunden durch die Absage entstehen, kommt der Verlag (außer in Fällen von Vorsatz und grober Fahrlässigkeit) nicht auf. Geringfügige Änderungen im Veranstaltungsprogramm behalten wir uns vor.