



Kyboko

IMPROVING BUSINESS
DEVELOPMENT

Constance omzetgroei voor **de b.v. IK**

Praktijkontwikkeling voor professionals

2019

Voor wie bedoeld



Voor ...	Die ...
Kantoren/Teams	<ul style="list-style-type: none">• Serieus werk maken van ontwikkeling/ groei/opleiding van medewerkers.• Medewerkers de ruimte willen geven voor eigen ontwikkeling.• Ambitie hebben om hun grip op omzet-ontwikkeling te vergroten.
Partners	<ul style="list-style-type: none">• Medewerkers ruimte willen geven voor commerciële ontwikkeling• Begeleiding voor medewerkers tegen lagere kosten (uren) dan zijzelf kunnen
Medewerkers	<ul style="list-style-type: none">• Verantwoordelijk zijn voor de ontwikkeling van hun eigen praktijk• Begrijpen dat zowel kantoor als zijzelf moeten investeren in die ontwikkeling
Kantoor directeur en & HR managers	<ul style="list-style-type: none">• Commerciële ontwikkeling van advocaten als een kritische succesfactor voor het kantoor zien.• Begrijpen dat niet alle advocaten dezelfde commerciële ambities hebben of kunnen realiseren: maatwerk is nodig.• Open staan voor praktisch & pragmatische leermethodes (geen cursus met map in de kast).



Medewerkers

Hoe krijg ik meer

- Eigen klanten
- Omzet uit die klanten
- Groei van die omzet
- Plezier in acquisitie



Partners & kantoordirectie

Hoe krijgen we onze medewerkers tot meer commerciële

- Verantwoordelijkheid
- Initiatief
- Activiteit

Antwoord (tip van de sluier)



- De medewerker neemt verantwoordelijkheid voor het verder op- c.q. uitbouwen van zijn/haar **b.v. IK**
 - Via een opleidings- en coachingprogramma dat zich in de praktijk bewezen heeft.
 - Waarin ruimte voor eigen invulling.
 - Passend binnen de strategie van kantoor e/o sectie.
- Medewerker en kantoorleiding maken professionele afspraken over wederzijdse investering in dat programma:
 - Tijd
 - Geld
 - Aandacht
 - Resultaten



Waarom een commercieel praktijkprogramma?



Aanleidingen vanuit de markt



Kritischer & shoppende cliënten



Concurrentie van niche kantoren stijgt gestaag



Tarieven & omzet onder druk

Aanleiding & urgentie bij kantoren



Bij vennoten/directie

- Medewerkers moeten commerciëler worden in
 - denken, en
 - handelen
- Medewerkers moeten meer verantwoordelijkheid en initiatief tonen.
- Als kantoor willen we een faciliterende rol spelen in deze ontwikkeling

*Gezamenlijke investering
leidt tot gezamenlijke vooruitgang*

Bij medewerkers

- Zijn zich meer en meer bewust van hun eigen verantwoordelijkheid t.a.v.
 - klanten,
 - omzet,
 - acquisitie,
 - eigen ontwikkeling
- Ik wil meer tijd en ruimte om commercieel actiever te zijn.
- Ervaren bepaalde belemmeringen om dat te realiseren:
 - Wie/wat kan me hierbij helpen?
 - Welke verbetering in vaardigheden wordt van mij verwacht?
 - Hoeveel tijd (lees: uren) moet ik daaraan besteden? Hoe verantwoord ik dat?

Wensen t.a.v. commerciële ontwikkeling



Vennoten/kantoordirectie

- Doel: verbeteren van commerciële
 - kennis, houding en gedrag, leidend tot
 - resultaat
- Op een manier die
 - Duurzaam is (lange termijn effect).
 - Beklijft in houding & gedrag.
 - Maatwerk-opties biedt.
 - Rekening houdt met
 - verschillen tussen advocaten, en
 - kantoor-cultuur, -structuur en -strategie

Medewerkers

- Doel: verbeteren commerciële vaardigheden, met name
 - betere zichtbaarheid en bekendheid bij vennoten en cliënten,
 - die acquisitie ‘makkelijker’ maakt.
- Tools, tips & tricks om dit te realiseren:
 - praktisch, en
 - bewezen succesvol.
- Op een manier die
 - ver weg blijft van ‘verkopen’,
 - past bij mijn persoonlijkheid & ambities,
 - mijn belemmeringen adresseert en oplost.



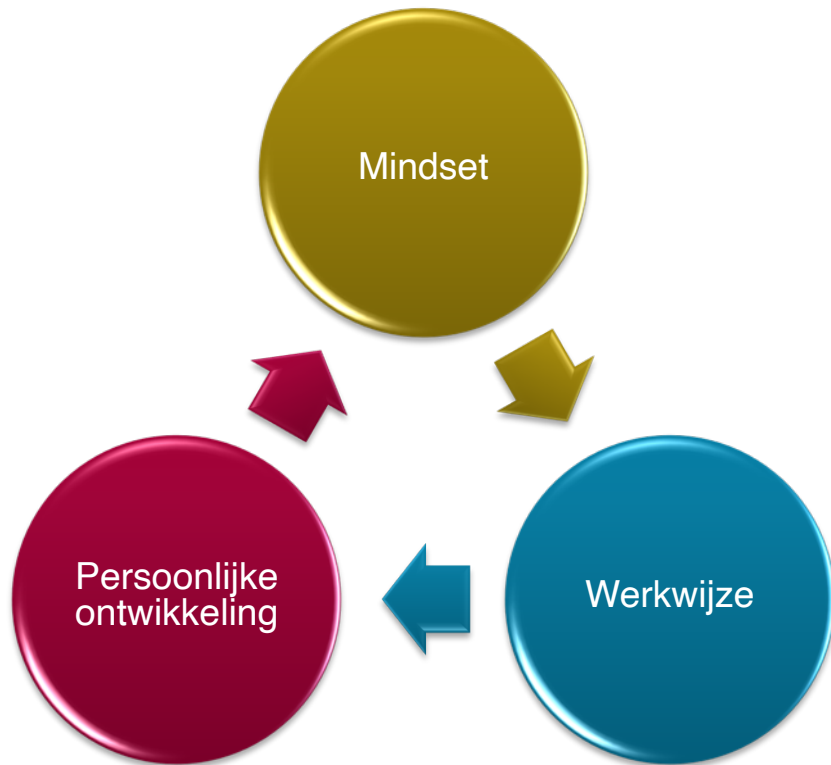
Praktijkprogramma

Opzet & inhoud

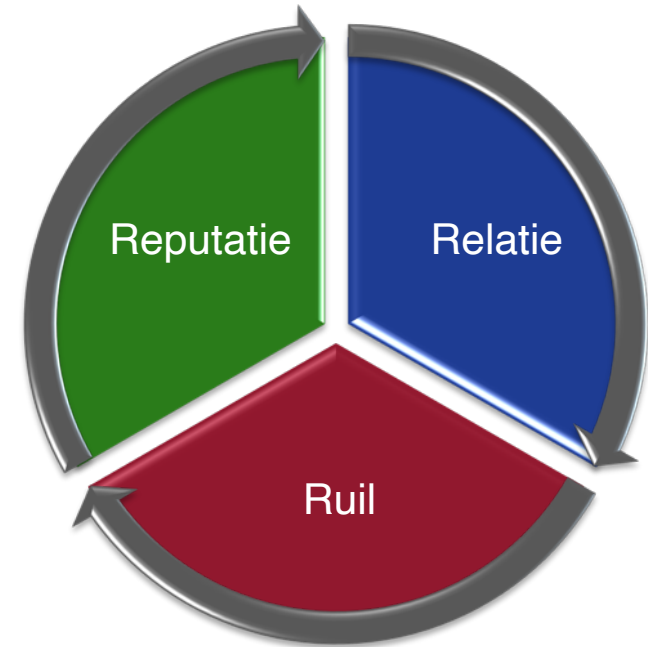
Startpunt: de medewerker ...



... wil zich ontwikkelen van binnen uit ...



... en dat benutten naar buiten.



Elke professional is ~~anders~~ uniek



Leidende gedachte

Professionele focus

Primaire focus van ontwikkeling

“Acquisitie?
Ik?”

**Ik wil/kan niet,
dus ik hoef niet**

- Bewustwording (noodzaak & urgentie)
- Acquisitie is niet verkopen
- 1 stap buiten comfortzone
- Eenvoud in planning & uitvoering
- Time management

“Ik wil
meer werk”

**Volle werkweek
met ‘interessant’ werk**

- Relaties & netwerken zijn hiervoor belangrijk (intern/partner & extern)
- Bewustwording: klein investeren nu = straks groot effect
- Discipline in planning & uitvoering

“Ik wil een
eigen BV IK”

**Zo snel mogelijk
vooruit komen**

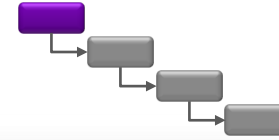
- Business plan
- Kosten vs baten
- Structuur in planning & uitvoering

Een praktijkprogramma erkent en geeft ruimte aan deze verschillen en overbrugt ze.

Ontwikkelingstraject



1) Bewustwording & analyse

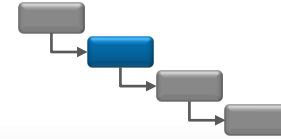


- Acquisitie \neq verkopen
- Mijn persoonlijkheid & eigen stijl (authentiek)
- Focus & kiezen
- People x Process = Performance
- Plan your work, work your plan

Persoonlijke SWOT-analyse

	Kans	Bedreiging
Sterk	Persoonlijk omzetpotentieel	Verdedigen
Zwak	Veranderen	Risico's

2) Focus & personal branding

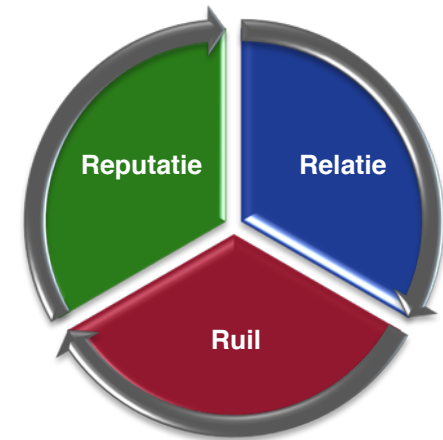
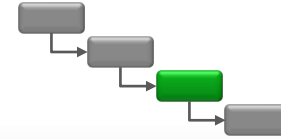


Gebaseerd op sterktes/zwaktes en ambitie

- Waar ga ik omzet maken? (markten, segmenten, branches)
- Met welk aanbod (diensten & werkwijze)
- Met welk profiel (personal branding)
- Hoe te organiseren (actieplan: doel, timing, budget, middelen, activiteiten)

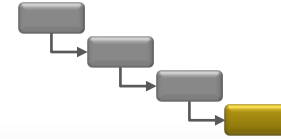


3) Activiteitenplanning



Vakinhoudelijk;
geen onderdeel van dit programma

4) Meten & weten ...



Op basis van

- SMART doelstellingen
- Deadlines & mijlpalen

Door middel van

- Succes- & tevredenheidsmetingen
- Kosten- en batenanalyse
- Balans van resultaat vs inspanning

... leidt tot leren & verbeteren (en verankering)





Aanpak & werkwijze in praktijk

En programma-opties





1. **Inspiratiesessie: bouwen aan de b.v. IK**
 - Vergroot kennis & inzicht
 - *“Ik wil er méér van weten”*
 - 1 dagdeel

2. **Workshop: Personal Business Planning**
 - Méér planmatig werken
 - *“Ik wil gestructureerd aan de slag”*
 - 1 dag

3. **Workshop & coaching: Praktijkontwikkeling 2.0**
 - Duurzame gedragsverandering
 - *“Dit wordt deel van mijn dagelijkse praktijk”*
 - 2 dagen




Inspiratiesessie *Bouwen aan de b.v. IK*



Focus	Vergroot kennis & inzicht: <i>“Ik wil er méér van weten”</i>
Inhoud	<ul style="list-style-type: none">• Inspiratie & inzicht in klantgerichte acquisitie• Best practices & case study• Klantgerichtheid• Acquisitie zonder verkopen• Persoonlijke profilering
Aanpak	<ul style="list-style-type: none">• Presentaties• Best practices
Resultaat	<ul style="list-style-type: none">• Beter begrijpen van proces en eigen rol• Inspiratie & motivatie om zelf te gaan doen• Praktische tips & tricks
Duur & kosten	<ul style="list-style-type: none">• 1 dagdeel, ochtend of middag)• € 295 per deelnemer• Ook als in-company beschikbaar

Workshop *Personal Business Planning*



Focus	Méér planmatig werken: <i>“Ik wil gestructureerd aan de slag”</i>
Inhoud	<ul style="list-style-type: none">• Inspiratie & inzicht• Klantgerichte acquisitie & klantenbinding• Het persoonlijke business plan• Structuur & discipline• Klantgerichte acquisitie• Méér werk bij cliënten 
Aanpak	<ul style="list-style-type: none">• Presentaties• Opdrachten• Conceptplan schrijven• 3 Follow up coachingsessies
Resultaat	<ul style="list-style-type: none">• Actieplan• Tips & tricks voor uitvoering• Beter motivatie & zelfbewustzijn
Duur & kosten	<ul style="list-style-type: none">• 1 dag + 3 x 30 min coaching• € 795 per deelnemer• Ook als in-company beschikbaar

Workshop & Coaching

Praktijkontwikkeling 3.0



Focus	Gedragsverandering: <i>dit wordt deel van mijn dagelijkse praktijk</i> ”
Inhoud	<ul style="list-style-type: none">• Inspiratie & inzicht• Analyse, strategie & positionering• Klantgerichte acquisitie• Relatiemanagement & klantenbinding• Maak je persoonlijke business plan• Verbeterde commerciële vaardigheden (gesprekstechniek)
Aanpak	<ul style="list-style-type: none">• Presentaties & opdrachten• Intervisie• Plan schrijven & reviewen• Rollenspel (optie)• 2 follow up coaching gesprekken
Resultaat	<ul style="list-style-type: none">• Individueel maatwerk actieplan (incl. mijlpalen & doorlooptijden)• Individueel begeleide uitvoering• Implementatiekracht
Duur & kosten	<ul style="list-style-type: none">• 2 dagen• € 1.795 per deelnemer• Ook als in-company beschikbaar

Kyboko's aanpak & werkwijze



Samenwerken



Interactief

Èchte verbetering van denken & doen
(niet alleen een map in de kast)



Maatwerk



Blijvende verankering

Meer informatie & referenties



Dirk Heuff

Kyboko is een gespecialiseerd advies- & trainingsbureau voor business development en voor de professionals die daarin werken.

Kantoren schakelen ons in voor structurele verbetering van hun klantgerichtheid, acquisitie en klantenbinding. Die leidt tot betere klantrelaties en verbetering van omzet en marge.

Advocaten waarderen Kyboko niet alleen om de vakinhoudelijke kennis en ervaring op het gebied van *legal business development*, maar ook om de pragmatische manier van opereren.



www.kyboko.nl



dirk@kyboko.nl



06 – 105 371 58



[@kyboko](https://twitter.com/kyboko)



[Dirk Heuff](https://www.linkedin.com/in/DirkHeuff)



[DirkHeuff](https://www.linkedin.com/in/DirkHeuff)