

Überleben im Haifischbecken

18.12.2008, 14:32 | Politik, Recht & Gesellschaft

Pressemitteilung von: *BeraterZentrumDüsseldorf*

Junge Rechtsanwälte und Steuerberater mögen gut ausgebildet sein; bei der Mandantenakquise fragt jedoch niemand nach der Examensnote. Wer an Mandanten kommen und diese halten will, muss hart dafür arbeiten. Der mit der Anwaltschwemme einhergehende Konkurrenzkampf, verbunden mit einem nicht zu leugnenden Imageverlust der Berufsgruppe, hat den Markt in ein einziges Haifischbecken verwandelt. Hinzu kommt, dass viele Berufsanfänger zwar die erforderliche Fachkompetenz aufweisen, sich nach außen hin aber kaum zu verkaufen wissen. Die sich rasant ausweitende Finanzkrise wirkt sich zusätzlich erschwerend aus. Dabei sollte gerade die wirtschaftliche Schlagseite Anreiz sein, sich punktgenau am Markt zu positionieren, Akquisechancen zu vergrößern und an der eigenen souveränen Selbstdarstellung zu arbeiten.

„Genau hier knüpfen wir an“ erläutert Diana Steinbrück, die das BeraterZentrumDüsseldorf leitet. „Unsere Seminarpalette ist weit gefächert“ so die Betriebswirtin und zertifizierte Projektmanagerin. „Unsere Teilnehmer werden zielgerichtet an die Erstellung eines eigenen Leistungsportfolios herangeführt, in dem sie Zielgruppen, Chancen und Risiken, Möglichkeiten und Visionen realistisch einzuschätzen lernen. Wir vermitteln zudem die Methodik der sog. Kaltakquise und geben wertvolle Hilfen für eine effiziente und nachhaltige Kontaktaufnahme. In Kommunikationsseminaren und Videoworkshops können die Teilnehmer schließlich an der eigenen Persönlichkeit arbeiten. Unser Bewerbertraining rundet unser Angebot ab.“

Wodurch hebt sich das Angebot von ähnlichen Veranstaltungen ab, was ist das Besondere?

„Begriffe wie „Coaching“ und „Training“ geistern überall herum, doch viele können damit gar nichts anfangen“ erklärt Rechtsanwältin und Kommunikationstrainerin Patricia Stelzer. Oft hält man entsprechende Seminare für überbelegtes Gelaber, bestenfalls werden die vermittelten Inhalte als interessant, für die Praxis aber als kaum verwertbar erachtet.

„Wir dagegen machen keine Kennlernspiele, in denen man sich Bälle zuwirft und erstellen auch keine Flipcharts aus der Metaebensicht“. Bei uns stehen ausschließlich die Praxis und die im Kunden-/Mandantenverkehr immer wieder auftretenden Probleme im Vordergrund. Wir geben unseren Teilnehmern effektive, leicht umsetzbare Hilfen und Tipps an die Hand, die im Wettbewerb zu spürbaren Erfolgserlebnissen führen. Dabei profitieren die Teilnehmer von unserer langjährigen Berufserfahrung; wir wissen, wie die Leute ticken“ ergänzt die langjährige Seminarleiterin, die unter anderem für das Deutsche Anwaltsinstitut und das Düsseldorfer ASG-Bildungsforum tätig ist.

Die Veranstaltungen stehen allen Berufstätigen offen, besonders werden jedoch Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Steuer- und Unternehmensberater sowie deren Personal angesprochen. „Niemand sollte jedoch die Katze im Sack kaufen, sondern seine Investitionen sorgfältig überdenken“ sind sich beide Damen einig. Interessierte können sich deshalb auf einer kostenlosen Informationsveranstaltung über die einzelnen Programme und deren Inhalte informieren. Besonders wichtig ist uns, dass auf diese Weise die Möglichkeit gegeben wird, die Referentinnen vor einer Buchung persönlich kennenzulernen und sich im Vorhinein von ihrer Fachkompetenz zu überzeugen.

Die Veranstaltung findet am 27. Januar 2009 im BeraterZentrumDüsseldorf, Prinz-Georg-Straße 91 in 40479 Düsseldorf, von 18:00 – 20:00 Uhr statt. Um Anmeldung wird gebeten unter info@bzd-businesscenter.de oder Tel. 0211 – 4497 04.

Portrait

Das BeraterZentrumDüsseldorf ist ein Businesscenter, das sich auf Berater (Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Unternehmensberater) spezialisiert hat.

Wir bieten Ihnen in einem kollegialen Umfeld ein nach Ihren individuellen Bedürfnissen ausgerichtetes Leistungspaket / Arrangement und entlasten Sie von allen administrativen Problemen, die sich Ihrer Leistung in den Weg stellen könnten.

Neben dem klassischen Angebot eines BusinessCenters, wie Vermietung von Büroflächen, einer hochwertigen technischen Infrastruktur, professionellem Sekretariatsservice, zentralen Dienstleistungen und einem modernen ConferenceCenter bieten wir auch spezielle Dienstleistungen an, wie z.B. webbasiertes Projektmanagement.

Der entscheidende Vorteil für Sie sind flexible Arrangements. Sie bestimmen die Vertragslaufzeit und zahlen nur für Leistungen, die Sie in Anspruch nehmen.

Ein großer weiterer Mehrwert sind unsere unterschiedlichen Netzwerke, die speziell auf Berater ausgerichtet sind.

Des weiteren haben Sie im BeraterZentrumDüsseldorf jederzeit die Möglichkeit, sich in Management- und Beraterkompetenzen fortzubilden.

News-ID: 269142 • Views: 1701 (Stand: 16.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/269142/Ueberleben-im-Haifischbecken.html>