



NIEUWSBRIEF PROFESSIONAL CAPITAL

Mei 2011

Deze maand een inhoudelijke nieuwsbrief van onze ervaren coach Kim Tunderman.

Advocatuur & Sales

Er is al veel over 'advocaten en commercie' geschreven. In 2003 was er al sprake van een negatieve trend in de advocatuur. Er werd toen al kritisch gekeken naar commerciële vaardigheden en houding van partners en advocaat-medewerkers/-stagiairs.

Aan marketing wordt door bijna alle kantoren (90%) gedaan. Hoewel marketingactiviteiten bijdragen aan naamsbekendheid en imago (creëren van leads), worden ze niet bijzonder effectief gezien als het gaat om het werven van cliënten (bron www.advocatie.nl).

Vanuit Professional Capital zien we een belangrijke behoefte bij advocatenkantoren om hun medewerkers ondernemender te laten worden en dit vooral in een stijl die bij ze past. De advocatuur is een sector die ons zeer boeit. Advocaten zijn sterk in het houden van pleidooien. Ze kunnen zich goed verplaatsen in andere mensen en hun situatie, ze komen op voor de belangen van de cliënten en kunnen goed onderhandelen. Waarom zien we dat in ondernemerssituaties zo slecht terug? We zien hier nog steeds terughoudendheid en niet alleen bij de medewerkers, maar ook bij de partners. Rode draad: vaak wordt het als 'not done' en eng (verkoopangst?) gezien om als advocaat/partner ook commercieel te zijn, ondanks het feit dat men wel weet dat een goed werkende commercie zal leiden tot een gezonde praktijk en een gezonde toekomst. Bijna alle advocatenkantoren durven wel kantoorkosten (variërend van 4 tot 6 % op de urenvergoeding) te berekenen. Is dat nog van deze tijd? Speelt ook hier angst een rol?

In de praktijk maken we mee dat advocaten moeite hebben om nieuwe cliënten 'binnen te halen' en/of bij bestaande cliënten meer te doen (het zgn. cross-sellen). Ze zien ook veel cliënten via de achterdeur vertrekken. Heb jij je wel eens afgevraagd "Waarom kiezen en blijven cliënten bij mij? Hoe effectief netwerk ik? Waarom doe ik acquisitie?".

Als advocaten vakinhoudelijk worden gepromoveerd binnen het kantoor als partner, krijgen ze ook commerciële verantwoordelijkheid. Kennis van dit vakgebied ontbreekt vaak. Verder worden commerciële kansen tussen advocaat stagiairs - advocaat medewerkers en verantwoordelijke partners veelal onvoldoende gedeeld.

Uit ervaring zien we dat er al veel te winnen valt bij bewustwording:

Elke medewerker vervult een commerciële functie, ook in de advocatuur

Het gaat om bewustwording op alle niveaus. Bij stagiairs, medewerkers en partners. Bewustwording en het herkennen en leren creëren van kansen.

Hoe krijg je jullie mensen ook in beweging en niet alleen vakinhoudelijk?

Commercie past echter niet vanzelfsprekend in de advocatencultuur. Toch stellen veel kantoren zichzelf nu de belangrijke vraag 'Hoe maken we de cultuuromslag die we nodig hebben?'. Door de veranderde marktomstandigheden (toenemende professionaliteit van inkopende partijen, toenemende druk op de tarieven (met name bij de grote kantoren, <http://www.fd.nl/artikel/14493460/helpt-grootste-advocatenkantoren-krimpt>), veel gratis toegang tot kennis op internet) komt het steeds meer aan op de mind-set van de advocaat.

Vergelijkbare problematiek komen we overigens ook tegen in branches als: Consultancy, Accountancy, Informatie- / incassodiensten en het Notariaat.

Professional Capital helpt graag bij het zetten van een eerste stap en biedt een gratis intake en advies in juni 2011 aan voor kantoordirecteuren/managing partners. Hiervoor zijn 5 plekken beschikbaar. Kim Tunderman, ervaren coach en bekend in de wereld van zakelijke dienstverlening en binnen en buiten de advocatuur, zal dit uitvoeren in gesprekken van 1-2 uur.

Ik zie goede advocaten als zakelijke professionals, die een juiste oplossing bieden voor de pijn/issues die de cliënt heeft. En is dit niet precies wat het vak Sales inhoudt?

Ik zie je graag in juni!

Kim Tunderman

Contact: k.tunderman@professionalcapital.nl

Mobiel: 06 - 122 00 337

Voor meer informatie: www.linkedin.com/in/kimtunderman

Visiting Address: Professional Capital | World Trade Center Beursplein 37 | 3011 AA Rotterdam
The Netherlands

Postal address: Professional Capital | P.O. box 30068 | 3001 DB Rotterdam | The Netherlands |
T +31(0) 10 844 48 58 | F +31(0) 84 837 96 96 | E info@professionalcapital.nl

© Professional Capital 2011

Professional Capital: Leading in Europe in Sales and Account Management