

PRESSEMITTEILUNG

Nr.1/04

Köln, den 1.Juli 2004

„Marketing anwaltlicher Dienstleistungen“ erschienen

Im Rahmen des Weiterbildungsstudiums „Einführung in den Anwaltsberuf“ ist seit Juni 2004 ein Fernstudienkurs an der FernUniversität Hagen (Institut für juristische Weiterbildung) mit dem Titel

„Marketing anwaltlicher Dienstleistungen“

erschienen.

Der Fernkursus (200 Seiten im pdf-Format) richtet sich an Referendare, Assessoren, junge Rechtsanwälte, aber auch „alte Hasen“ und Marketingverantwortliche im Anwaltsgeschäft. Er beinhaltet drei Teile: Marktentwicklungen in der deutschen Anwaltschaft, Strategieplanung sowie, als dritten Block, Akquise, Werbung und Pressearbeit.

Von anderen Büchern zum Marketing für Rechtsanwälte unterscheidet sich das Werk dadurch, dass der Autor „Marketing“ als umfassendes Instrument der Kanzleisteuerung auffasst, Marktentwicklungen und Berufspolitik in der Anwaltschaft beleuchtet und umsetzbare Praktiker-Tipps aus der unabhängigen Beratersicht gibt. Der Kurs schließt eine Ausbildungslücke, denn auch nach der Ausbildungsreform kommen Anwaltsmarketing und Akquisetechnik in der Juristenausbildung noch immer nicht vor, obwohl gerade diese handwerklichen Fähigkeiten im heutigen Wettbewerb unter Anwälten überlebenswichtig sind.

Autor des Kurses ist Dr. Volker Albert Tausch, Anwaltsberater und Spezialist für Kanzleimarketing. Tausch ist Inhaber der unabhängigen Kölner Unternehmensberatung VerMonT, die ausschließlich auf Rechtsanwälte spezialisiert ist.

Zum Fernstudienkurs „Marketing anwaltlicher Dienstleistungen“ berichtet Tausch:

„Der Kurs berücksichtigt erstmals sämtliche bisher erschienene Literatur zum Anwaltsmarkt, Anwaltsmarketing, Kanzleimarketing und Absatz anwaltlicher Dienstleistungen mit aktuellem Stand Mai 2004. Aktuelleres gibt es nicht. Eingeflossen sind meine Erfahrungen als Berater deutscher Anwaltskanzleien in Strategiefragen und Marketing. Der Kurs enthält viele Tipps, die man wirklich praktisch umsetzen kann. Gerade jungen Juristen wollte ich ein Gespür für Marktzusammenhänge und Berufspolitik vermitteln, denn sie erhalten ja nirgendwo unabhängigen Rat. Einen größeren Teil habe ich der Mandantenakquise und Mandantenbindung gewidmet, da junge Anwälte hier von älteren Kollegen häufig allein gelassen werden. In der Einsendeaufgabe, die zum Kurs dazu gehört, müssen die Teilnehmer, das ist auch neu, praktische Akquisefälle lösen und ihre Aktivitäten im Kanzleimarketing strategisch planen.“

Weitere Informationen und Buchung des Kurses **„Marketing anwaltlicher Dienstleistungen“** unter: www.fernuni-hagen.de/REWI/STJZ/Weiterbildung/Einfuehrung-Anwaltsberuf.pdf

Herzlichen Dank für Ihr Interesse!

Unternehmensinformation: www.vermontberatung.de

VerMonT Beratung ist eine Unternehmensberatung für Rechtsanwälte mit Sitz in Köln und arbeitet seit 2004 unter dem Motto „Geleit für Anwälte“ in den vier Beratungsschwerpunkten Kanzleistategie und Kanzleifusionen, Kanzleikultur, Geschäftsentwicklung mit Mandantenbindung und Akquise sowie Medienarbeit für Kanzleien.

VerMonT steht zugleich für die Initialen des Inhabers (VT) und den gleichnamigen sympathischen Zwergstaat im Neu-England der Vereinigten Staaten von Amerika, den alle zuversichtlich "Green Mountain State" nennen - deshalb ist üppiges Grün Unternehmens-Farbe. Gründer und Inhaber ist Rechtsanwalt Dr. Volker Albert Tausch.

Pressekontakt::

Dr. Volker Albert Tausch info@vermontberatung.de; Tel. 0176 244 81 888.