

# COMMERCIELE EFFECTIVITEIT

voor juridische professionals

De cliënt van vandaag wil al vroegtijdig gezien worden als gesprekspartner en het gevoel krijgen dat hij een goed advies en een goede juridische adviseur krijgt. De advocaat van vandaag wil zijn commerciële slagkracht vergroten en een authentieke en duurzame relatie opbouwen met zijn cliënten.

Transparantie en samen op zoek naar een goed juridisch advies, waarmee de advocaat laat zien dat hij meer is dan een duur & noodzakelijk kwaad.

SmitBertens Trainers neemt u in een 1-daagse training mee in effectieve commerciële vaardigheden, waarbij relatie en duurzaam resultaat centraal staat!

- Training: Commerciële Effectiviteit voor de Advocaat
- Doel: Hoe verstevig ik de relatie met mijn cliënt?  
Hoe weet ik wat zijn werkelijke vragen zijn?  
Hoe leg ik de meerwaarde uit aan mijn cliënt?  
Hoe haal ik de opdracht of **nieuwe** cliënt binnen?
- Doelgroep: Advocaten met meer dan 3 jaar ervaring  
(advocaatstagiairs die net klaar zijn met de stage, medewerkers en seniomedewerkers).
- Duur: 1 dag van 9.30 tot 16.30 uur
- Data: Kijk voor actuele data en plaats op [www.smitbertens.nl](http://www.smitbertens.nl)
- Prijs: € 650,- per deelnemer, exclusief BTW en inclusief lunch, koffie, thee en trainingsmaterialen
- NOvA: SmitBertens Trainers is door de NOvA erkend als opleidingsinstelling.



## Programma

- Strategie van het Commerciële Proces
- Contacten leggen
- Markt en Cliëntenkring in kaart brengen
- Propositie: waarde en relevantie bepalen
- Behoeften identificeren
- Pitch: presentatie & gesprekstechnieken
- Afsluiten en afspraken maken
- Relatiebeheer

Deze training is een onderdeel van het programma "Van Solist naar Praktijkbouwer", dat speciaal voor de advocatuur is ontwikkeld. In 4 kerntrainingen gaan we in op commerciële effectiviteit, persoonlijke effectiviteit, teameffectiviteit en leidinggeven en coachen. Dit programma is gericht op de advocaat, die een bloeiende praktijk bouwt in een krappere wordende markt.

VAN SOLIST NAAR PRAKTIJKBOUWER  
voor juridische professionals

COMMERCIELE EFFECTIVITEIT

TEAM EFFECTIVITEIT

PERSOONLIJKE EFFECTIVITEIT

LEIDINGGEVEN & COACHEN

## Aanpak

Wij werken met actieve en praktijkgerichte trainingsvormen. We creëren een veilige trainingssituatie waarbij deelnemers maximaal worden uitgenodigd om te oefenen met hun dagelijkse praktijksituatie. Door middel van oefening, uitwisseling van ervaringen en confronterende feedback wordt de bewustwording van (effecten van) het eigen gedrag vergroot. Wij gaan daarbij uit van het enorme potentieel van mensen. Door een enthousiasmerende en praktische no-nonsense trainingsstijl willen we deelnemers een leuke, inspirerende en leerzame dag bieden. Zodat ze met concrete tips, ervaringen en positieve energie aan de slag kunnen en in staat zijn hun cliënt- en team contacten te verstevigen.

## Wat zeggen onze klanten?

- De workshop was gericht op het trainen van advocaten, voor management, HRM, commercie en was zeer goed (mr R. Halfsen, partner Van As Advocaten).
- De aanpak in coaching heeft de doorslag gegeven om haar eigen verantwoordelijkheid te laten nemen en in haar kracht te gaan staan (mr M. Blokvoort, advocaat-partner KienHuis Hoving).
- Ik vond het een eye opener en ik denk er profijt mee te hebben in werk en privé sfeer (rechter, rechtbank Zwolle).
- Het programma geeft inzicht en bewustwording. Is een visie (spiegel) op jezelf (notaris mw mr. M. Pekel).



SmitBertens Trainers is gelicentieerd practicioner van Insights Discovery. Hiermee wordt inzicht verkregen in persoonlijke effectiviteit en teameffectiviteit. Met behulp van het Insights Discovery Profiel bieden wij een tool die uitstekend gebruikt kan worden voor zowel individuele (commerciële) ontwikkeling als teamontwikkeling.

## Trainers

SmitBertens Trainers werkt met zeer ervaren trainers in de zakelijke (juridische) dienstverlening.

**mr. Rosemarie Smit-Bertens**, heeft ruim 15 jaar ervaring in de trainingswereld als manager, trainer en coach. Actief geweest bij Randstad en SSR en als trainer, coach en intervisieleider betrokken bij overheid, universiteiten en bedrijfsleven. Zij verzorgde diverse management- en communicatietrainingen en trajecten binnen de rechterlijke organisatie. Daarnaast geeft zij trainingen en individuele coaching leidinggeven en coaching voor advocaten.



**Henry Smit**, economisch geschoold, heeft ruim 20 jaar ervaring in de logistieke dienstverlening en is als trainer/coach betrokken geweest bij diverse commerciële veranderingsprocessen. Heeft brede ervaring in (commercieel) leidinggeven en management bij o.a. Nijenrode, Kluwer, Delta Lloyd en rechterlijke organisatie.



**drs. Erica Dettger**, trainer (covey licentie) en orthopedagoog. Brede ervaring met teamcoaching in binnen- en buitenland. Trainingen verzorgd in onderwijs, bedrijfsleven, financiële dienstverlening en advocatuur.



**tr. Marline Tjeenk-Willink**, heeft ruim 15 jaar ervaring als trainer en coach in de zakelijke professionele dienstverlening, waaronder banken, verzekeringsmaatschappijen, notariaat en rechtbank.

