

[Free] Kanzleimarketing fr die anwaltliche und steuerberatende Praxis

# Kanzleimarketing fr die anwaltliche und steuerberatende Praxis

Von David Hoeflmayr

ePub | \*DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrang: #3691975 in BcherVerffentlicht am: 2003-07-11Einband:  
Taschenbuch218 Seiten | File size: 38.Mb

**Von David Hoeflmayr : Kanzleimarketing fr die anwaltliche und steuerberatende Praxis** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Kanzleimarketing fr die anwaltliche und steuerberatende Praxis:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen8 von 17 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Excellentes Werk!Von Ein KundeDer Autor hat mit diesem Werk ein praxisnahes, sehr gut verstndliches und alle wesentlichen Aspekte beleuchtendes Buch vorgelegt. Ich habe es selbst genutzt, einfach spitze. Verstndlich

geschrieben....absolut zu empfehlen!!

**Kurzbeschreibung**Die Wettbewerbsbedingungen haben sich für den Berufsstand der Rechtsanwälte und Steuerberater vom Anbieter- zum Nachfragemarkt gewandelt. Für zukunfts- und erfolgsorientierte Kanzleien wird aus diesem Grund ein professionelles Marketingkonzept immer wichtiger. Diese Veröffentlichung begleitet Rechtsanwälte und Steuerberater Schritt für Schritt durch das Marketing Ihrer Kanzlei, von der strategischen Planung bis zu deren Umsetzung. Der Autor stellt dar, wie Kanzleibroschüren, Öffentlichkeitsarbeit, Veranstaltungen, Werbung, Klientenbefragungen und vieles mehr erfolgreich eingesetzt werden. Er erlutert auch, wie über Websites, Vorträge, Sponsoring und Veröffentlichungen Kontakte zu neuen Mandanten aufgebaut werden können. Anwendungsbeispiele, Prozessbeschreibungen und Checklisten helfen, die Bedürfnisse der Mandanten zu verstehen und in eine erfolgreiche Mandantenbeziehung umzusetzen. Auf standesrechtliche Hindernisse wird aufmerksam gemacht.

Rechtsprechungsübersichten runden die anwendungsorientierte Darstellung ab. Das Buch richtet sich an Rechtsanwälte und Steuerberater kleinerer und mittelgroßer Kanzleien sowie Berufsstarter, die auf das Generieren neuer Mandate angewiesen sind. Es hilft neue Einnahmequellen zu erschließen und zu sichern. (2003-05-08)