

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
Literaturverzeichnis	XI

Networking und Akquise als Bausteine Ihres Erfolges – eine Einleitung

1

I. Einführung in die Networking Philosophie	9
1. Was hat Networking mit Akquise zu tun?	10
2. Vom Sinn und Unsinn des Netzwerkers	18
3. Voraussetzungen für erfolgreiches Netzwerken	21
4. Welcher Networkingtyp sind Sie?	25
5. Was haben Networking und Mandantenakquise mit Rhetorik zu tun?	36

Networking als Persönlichkeitsbildung

Interview mit Hans Christian Blum, Partner, Fachanwalt für Erbrecht, Leiter Private Clients, CMS Hasche Sigle	39
---	----

II. Vom Jurastudium bis in die Vorstandsetagen – Networking mit System	45
1. Ziel oder Zufall – wo soll es hingehen?	50
2. Qualität statt Quantität – das Adressbuch sondieren	54
3. Wohin gehen als Rechtsanwalt – sinnvolle Orte zum Netzwerken	62
4. Kontakten mit Köpfchen – strategisch Netzwerken	67
5. So bleiben Sie in Kontakt – Tipps zur Kontaktpflege	82

VII

Internes Netzwerk als Karrierebaustein

Interview mit Dr. Manfred Kessler, Geschäftsführer der KPMG Rechtsanwalts-gesellschaft mbH (KPMG Law) und Global Head des KPMG Legal Services Network	91
---	----

III. Rhetorische Strategien zum Netzwerken und

Akquirieren	99
1. Die Schnellstrategie für kommunikative Herausforderungen	101
2. Smalltalk – Das kleine Gespräch mit der großen Wirkung.	108
a) Sich und andere vorstellen	109
b) Sich in ein Gespräch einbringen.	113
c) Ein Gespräch eröffnen	115
d) Gesprächsthemen finden jenseits von Anfahrt, Wetter & Co.	117
e) Hierarchieübergreifend kommunizieren . . .	122
f) Sich unverbindlich und verbindlich verabschieden	124
g) Visitenkarten übergeben	126
3. Mandantenprofiling – Hauptmotive erkennen und nutzen	128
4. Den passenden Einstieg finden.	135
5. Fragen statt sagen – die Allzweckwaffe im Gespräch	140
6. Die eigene Expertise und die Expertise der Kanzlei sichtbar machen	151
7. Widerstände überwinden und Mandate gewinnen	155
8. Closing – oder ‚Nach dem Spiel ist vor dem Spiel‘	165

Internationale Netzwerke aufbauen	
Interview mit Prof. Dr. Gerhard Wegen, LL.M. (Harvard), Partner, Gleiss Lutz	171
IV. Networking & Akquise für jeden Tag	179
1. Mandantenveranstaltungen erfolgreich durchführen	180
2. Akquise durch Fachvorträge	186
3. Keine Angst vor Telefonakquise	191
4. Business Lunch – Mandanten (re)aktivieren . . .	197
5. Bestehende Mandate ausbauen	201
6. Bei Freunden und Bekannten akquirieren	207
Varianten der Mandantenakquise	
Interview mit Dr. Antje Baumann LL.M. (Berkeley), Attorney-at-law (New York), Partner, Corinius LLP	211
V. Der Anwalt als Unternehmer – eine Schlussbetrachtung	219
Anhang: Statt einer Adressliste	225
Stichwortverzeichnis	229