



LAW FIRM MANAGEMENT



Ausrichtung

- Banking & Vermögensberatung
- Compliance, Forensik & Interne Revision
- Entrepreneurship & Innovation
- Finanzen
- Führungskompetenz & Kommunikation
- IDD, Vorsorge & Versicherung
- Immobiliengeschäft
- IT & Digitalisierung
- Marketing & Vertrieb
- Controlling & Accounting
- Risikomanagement
- Strategie & Veränderungsmanagement
- Sustainable Development
- Technologie & Operations
- Zahlungsverkehr & Kreditgeschäft



Melanie Hilbert

Managerin Executive Education
+49 69 154008-249
m.hilbert@fs.de

Das erwartet Sie

Gelingende Karrieren im Anwaltsmarkt verlangen heute Souveränität in Business- und Strategiefragen. Es genügt nicht, die eigenen Fähigkeiten zu entwickeln. Heute ist gefragt, die Plattform, auf der man agiert, zu verstehen und effektiver zu nutzen.

Die erfolgreiche Positionierung der eigenen Sozietät, der Aufbau attraktiver books of business und die Auszeichnung und Abgrenzung gegenüber jedem Wettbewerb sind jedoch Herausforderungen, die mit traditioneller Ausbildung und learning on the job allein nicht mehr zu bewältigen sind.

Zielgruppe

Partner, Counsels, Managing und Senior Associates, Kanzleigründer/innen, Kanzleimanager/innen

Inhalte

Das von der Universität St. Gallen und der Frankfurt School angebotene, intensive 4-Tages Programm (2+2 Tage je Fr/Sa) bietet betriebswirtschaftliche Lösungsansätze und Kompetenz für zukünftige Führungskräfte im Markt für Rechtsberatung. Es gibt Ihnen die Konzepte und Werkzeuge an die Hand, um den wachsenden internen und externen

Erwartungen zu entsprechen und erfolgreich Verantwortung zu übernehmen: fokussiert auf die Chancen und Risiken in der Karriere als Rechtsberater und zugeschnitten auf die wichtigsten Parameter einer professionell und profitabel geführten Anwaltskanzlei. Der Law Firm Management Booster ist für Anwaltskanzlei-Partner und Anwälte konzipiert, die sich auf die nächsten Karriereschritte bzw. eine wachsende Management-Verantwortung vorbereiten wollen (einschließlich Counsel, Managing Associates) sowie für Chief Executive Officers und andere Law Firm Manager.

Methodik

Vorträge, Case Studies, Diskussion

Dozent/in

Prof. Dr. Leo Staub
Dr. Bruno Mascello
Prof. Dr. Christoph Schalast

Inhouse Maßnahmen

Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot.

Weitere Details

➔ www.fs.de/lfi-212

FRANKFURT AM MAIN ST. GALLEN

Studienort

2+2 TAGE

Dauer (jeweils Freitag und Samstag)

3.200 €

Preis (Die Beträge sind mehrwertsteuerfrei.)

Themenübersicht

Auf der Grundlage des international anerkannten Erfolges der Executive School der Universität St.Gallen (ES-HSG) und ihrer Law & Management Programme konzentrieren sich unsere Experten aus St. Gallen und Frankfurt auf die sieben kritischen Bereiche der Kanzleiverwaltung:

Trends & Kanzleistrategie

Wie können wir die Trends in unserem Markt zum Erfolg bei der Führung der Sozietät und zu langfristig profitablen Wachstum nutzen? Wo wollen wir in fünf Jahren stehen, und wie werden wir uns im Wettbewerb abheben?

Organisation & Geschäftsmodelle

Von der Strategie zur Aktion! Wie bewältigen wir den Wandel, um ein neues Geschäftsmodell erfolgreich umzusetzen, das unsere Strategie, Organisation, Kultur und Mitarbeiter auf langfristigen Erfolg ausrichtet? Und: Wie profitiert mein eigenes Geschäft davon mehr?

Mandantenorientierung & Geschäftsentwicklung

Was erwarten Mandanten von uns, wie wollen sie, dass wir mit ihnen zusammenarbeiten, und wie können diese Erwartungen in einer Ära von „mehr für weniger“ übertroffen werden? Wie können wir die Geschäftsentwicklung in Zusammenarbeit mit unseren Mandanten vorantreiben?

Führung & Persönlichkeit

Wie gewinnen wir die richtigen Talente und Experten und motivieren, entwickeln und halten sie effektiv? Wie motivieren und nutzen wir die Generation Y? Wie entwickeln, kommunizieren und verankern wir eine modernisierte Sozietätskultur?

Risiko- & Krisenmanagement

Wie können wir den Mandanten helfen, Risiken zu identifizieren, zu analysieren und zu kontrollieren, die über rechtliche Herausforderungen hinausgehen, z. B. Cyber- und Sicherheitsrisiken? Wie beeinflusst die digitale Revolution die Risiken externer Berater?

Accounting & Finance

Die Formel für den finanziellen Erfolg umfasst die Verwaltung von Buchhaltung und Rechnungslegung, Ermittlung der Werttreiber, die Nutzung von Kennzahlen, von akzeptierten Preisen sowie das Wachstum der Sozietät.

Soft Skills

Kommunikation, Präsentation und Visualisierung sind essentiell, um Informationen an die Mandanten effektiv zu transportieren. Wie kann ich mich hier selbst verbessern?