

# Rückenwind für Ihren Kanzleierfolg - Die 10 Bausteine jetzt als Seminaaraufzeichnung

Haben Sie auch manchmal das Gefühl, dass...  
 ...Sie in einem Hamsterrad stecken?  
 ...die Arbeit runder laufen könnte?  
 ...Sie mit Ihren Mitarbeitern „Chinesisch“ reden?  
 ...die Mandanten immer preissensibler werden?  
 ... Ihre Mitarbeiter mehr schaffen könnten?

Doch im Kanzleialltag fehlt Ihnen oft die Zeit, sich um diese Themen zu kümmern. Die 10 Bausteine der delfi-net Online-Akademie zeigen Ihnen in je 1,5-stündigen Video-Seminaaraufzeichnungen, an welchen Hebeln Sie ansetzen können, um Ihre Wunschkanzlei zu gestalten.

Ganz bequem vom Schreibtisch aus in Ihrem eigenen Tempo. Je Baustein investieren Sie € 50,- + MwSt. Alle 10 Bausteine erhalten Sie für € 450,- + MwSt. Zur Bestellung einfach ein Mail an [info@delfi-net.de](mailto:info@delfi-net.de) mit Angabe der gewünschten Bausteine.

delfi-net das Steuerberater-Netzwerk:  
**Erfahrungsaustausch – Impulse – Werkzeuge**

[www.delfi-net.de](http://www.delfi-net.de)  
[www.blickpunkt-kanzleierfolg.de](http://www.blickpunkt-kanzleierfolg.de)


## STRATEGIE

**Baustein 1: Planen - Umsetzen - Kontrolle - Erfolg**

Sie erfahren:

- wie Sie sich realistische **Ziele** setzen
- welche Werkzeuge Sie brauchen, um **Erfolgskontrolle** zu betreiben
- wie Sie es im Alltag schaffen mit relativ **wenig Zeitaufwand** Ihre Kanzlei im Griff zu haben

Mit Hilfe von **Benchmarkzahlen** und dem Tool „**Belastungs-EKG Chef**“ wird Ihnen die Umsetzung erleichtert.



## MANDANTEN


**Baustein 2: Beziehungspflege und Empfehlungsmarketing**

Sie erfahren:

- Wie Sie die **Zufriedenheit** Ihrer Mandanten erhöhen
- Wie Sie mit Hilfe der ABC-Analyse die **Mandantenbindung** erhöhen
- Wie Sie mehr **Weiterempfehlungen** erhalten

Sie erhalten:

- Tool ABC-Analyse** mit Ermittlung des Zeiteinsatzes



## MITARBEITER

**Baustein 3: Delegation - Muss ich das tun?**

Sie erfahren:

- Wie Sie **Delegationspotentiale** und die „richtigen“ Mitarbeiter dafür ermitteln.
- Wie situative Führung als Führungsmodell funktioniert
- Wie Sie mit dem **6W - Modell** die Delegation optimal vor- und nachbereiten
- Wie Sie mit der richtigen **Kommunikation** Rückdelegation vermeiden

Sie erhalten:

- Musterformulare für **Vor- und Nachbereitung**
- Kommunikationshilfen für das **Delegationsgespräch**
- Einordnungsmodell** zur situativen Führung



## ORGANISATION


**Baustein 4: Jahresabschlussplanung - Schön ist, wenn es trotzdem klappt**

Sie erfahren:

- Wie Sie eine **realistische** Auftragsplanung aufstellen
- Wie die **ARTUS-Methode** Ihnen bei der Umsetzung und Kontrolle hilft (Abschlüsse Rationell Terminieren Und Steuern)
- Wie Sie flexibel mit **Planabweichungen** umgehen

Sie erhalten:

- Kanzleileitfaden** Bilanzplanung
- Anleitung **ARTUS-Methode**
- Kapazitätsbarometer** zur Berechnung Ihrer Auslastung



## MANDANTEN

**Baustein 5: Mandanten gewinnen - offline und online**

Sie erfahren:

- Wie Sie sich wirkungsvoll **positionieren**
- Wie Sie sich neue **Zielgruppen** erschließen
- Wie Sie Ihre **Website** und **Social Media** Plattformen optimal nutzen

Sie erhalten:

- 7 Punkte Checkliste „**Zielgruppen-Marketing**“
- Maßnahmenplan **Medien-Mix**



## MITARBEITER


**Baustein 6: Entwicklungsgespräche - Reden ist Silber, Schweigen ist Gold**

Sie erfahren:

- Warum Entwicklungsgespräche mit Ihren Mitarbeitern Ihr wichtigstes **Führungsinstrument** sind
- Wie Sie solche Gespräche optimal **Vor- und Nachbereiten**
- Welche **Tipps und Tricks** die Gespräche zum Erfolg werden lassen

Sie erhalten:

- Musterformulare** für Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung
- Kommunikationshilfen**



## ORGANISATION


**Baustein 7: Die ZACK-Methode - Optimaler Belegfluss zwischen Mandant und Kanzlei**

Sie erfahren:

- Wie Sie Belege und Informationen **zeitnah** und **aufwandsarm** von Mandanten erhalten
- Welche **Hilfsmittel** Sie dabei unterstützen
- Wie Sie mit extrem „**säumigen**“ Mandanten umgehen

Sie erhalten:

- ZACK-Lexikon** mit Ideen zum optimalen Belegfluss
- Kommunikationshilfen bei **Anforderungsgesprächen**
- Kapazitätsbarometer** zur Berechnung Ihrer Auslastung



## STRATEGIE


**Baustein 8: Honorarpolitik und Honorargespräche führen**

Sie erfahren:

- Wie Sie den **Wert** Ihrer Leistung ins beste Licht rücken
- Wie Ihnen der **Dienstleistungskatalog** dabei hilft
- Wie Sie **Honorargespräche** souverän führen und Preiskritik kontern

Sie erhalten:

- Gewinnberechner** für Honorarverhandlungen



## MITARBEITER


**Baustein 9: Gehalt = Leistung für Gegenleistung**

Sie erfahren:

- Wie Sie sich aus der **alten Logik** der „automatischen Gehaltserhöhungen“ **lösen**
- Wie Sie **leistungsgerecht** vergüten
- Wie Sie **erfolgsabhängige Komponenten** gestalten und einführen

Sie erhalten:

- Gehaltskonfigurator** – unser Modell für leistungsgerechte Entlohnung



## ORGANISATION

**Baustein 10: Stille Stunden - Effizient Arbeiten ohne Störungen**

Sie erfahren:

- Wie viel **Potential** Sie durch die Einführung stiller Stunden Sie freisetzen können
- Wie Sie stille Stunden mit Ihrem Team **sinnvoll einrichten**
- Wie Sie stille Stunden erfolgreich nach außen **kommunizieren**

Sie erhalten:

- Kanzleileitfaden** stille Stunden
- Kommunikationshilfen** für den Mandantenkontakt

