

# INHALTSVERZEICHNIS

## ÖGWT TRAININGSZENTRUM

### ATTRAKTIVE PERSPEKTIVE

von Peter Brunmayr und Stefan Eisl

#### 1. ANALYSE IST-SITUATION

- Wie sieht der Markt heute aus?
- Welche Leistungen haben wir heute?
- Wer ist unser Markt?
- Weshalb verliere ich heute Kunden und was bewegt Klienten, zu einem Mitbewerber zu wechseln?

#### 2. EIGEN- UND FREMDSICHT

- Wie nimmt uns der Markt wahr?
- Was zeigen Trends der Zukunft – womit sollten wir uns beschäftigen?

#### 3. VERÄNDERUNGEN IN DER KANZLEI

- Was erwarten moderne Klienten schon jetzt von uns?
- Wie positioniere ich meine Kanzlei zukunftsfähig?
- Welcher neuer Mitbewerb entsteht dadurch?

#### 4. NEUPOSITIONIERUNG FÜR DIE STB-KANZLEI

- Der Dienstleistungskatalog der modernen Kanzlei
- Wie sieht die Kanzleistruktur dazu aus?
- Warum ist Vermarktung auch bei uns so wichtig?
- Resumee