EUROPÄISCHE
BERATER
AKADEMIE

EBA

Kanzlei-Entwicklungs-Programm

für Steuerberater und ihre Mitarbeiter

- Kompetenz-Steigerung
- Effektivitäts-Verbesserung
- Attraktivitäts-Steigerung

für mehr Lebensqualität
und wirtschaftlichen Erfolg

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

sind Sie aktiv auf der Suche nach Lösungen, um mit Ihrer Kanzlei aus dem „Hamsterrad der Vergangenheits-bewältigung“ auszusteigen und in der Gegenwart eine bessere Zukunft zu gestalten? Wenn ja, habe ich eine gute Nachricht für Sie: Es funktioniert!

Seit 2008 ist es uns gelungen, bei mehr als 60 mittel-ständischen Pionier-Kanzleien das „Geschäftsmodell der Steuerkanzlei“ radikal zu erneuern – mit besonders erfreulichen Auswirkungen auf Mitarbeiter, Produktivität, Attraktivität für Mandanten und Honorare.

Mit dem hier vorgestellten Kanzlei-Entwicklungs-Programm unterstützen wir interessierte KollegInnen dabei, ihre strategischen Ziele zu erreichen und ihr volles Potenzial zu entfalten. Dabei fördern wir eine optimale Balance von wirtschaftlichem Erfolg und persönlicher Lebensqualität.

Mit herzlichen Grüßen

Dieter Lutz WP, RA, FAfStR

Die Historie der Innovation

In den 90er Jahren haben wir 153 der ersten 200 nach DIN ISO9000 zertifizier-ten Kanzleien zur Zertifizierung geführt. Als Pioniere des Qualitäts-Managements gehören wir zu den erfahrensten Praktikern. Heute promoten wir das European-Excellence-Modell der EFQM.

Aktuell wurden alle Bausteine des Kanzlei-Entwicklungs-Programms unter der Regie unseres Chef-Trainers Dieter Lutz komplett erneuert. Sie werden permanent an die Bedürfnisse unserer Kunden angepasst.

Langjährige Erfahrung in der Betreuung von Kanzleien und Unternehmen, hohe Kompetenz in der Kunst, Menschen für die notwendigen Veränderungsprozesse zu begeistern und sie in der Umsetzungsphase zu coachen, sind die Stärken des Trainer-Teams.

Die Resultate – unglaublich, aber wahr.

Jede veränderungsbereite Kanzlei (unabhängig von der Größe) kann diese Wirkungen und Resultate, nach unseren Erfahrungen, innerhalb von 9 bis 18 Monaten in der Praxis erzielen – je nach Ausgangssituation und Umsetzungsstärke.

1 Mit Leichtigkeit der Zeit voraus
Der bisherige Termin-Druck durch Mandanten, Finanzamt und Banken gehört der Vergangenheit an.

2 Komfortables Liquiditätspolster
Sie verdienen Ihre Honorare für Jahresabschlüsse und Steuererklärungen bis zu einem Jahr früher.

3 Dynamik durch verbesserten „Team-Spirit“
Teambildung generiert nachhaltige Verbesserungen bei Kommunikation und Selbstorganisation. Die Kanzleiführung wird spürbar leichter und macht mehr Freude.

4 Persönliche Freiräume
Sie sparen als Berater bis zu 50% Ihrer Arbeitszeit ein. Sie gewinnen wertvolle Zeit für das Wesentliche: für sich, Ihre Mitarbeiter und Ihre Mandanten.

5 Mehrwert-Potenzial
Sie können Ihren Mandanten über die üblichen Basisleistungen hinaus einen so großen Zusatznutzen liefern, dass Sie begeistert weiterempfohlen werden.

6 Leistungs-Turbo
Sie verfügen über eine Kanzlei mit enormen Leistungs-reserven. Jahresabschlüsse und Steuererklärungen liegen schon im 1. Quartal druckreif vor – wenn Sie es wollen.

Der Akademieleiter

Christian Lang
Diplom-Kaufmann,
Business-Coach und Trainer

EBA® ist ein Unternehmensbereich der
ERC Lutz Business Coaching AG
Im Bühl 10 | 77694 Kehl/Strasbourg
Telefon: +49 (0) 7854 9696-0
Fax: +49 (0) 7854 9696-20
infos@erc.de | www.erc.de

Mehr zu
KEP erfahren

Mehr über unsere Veranstaltungen:

www.erc.de

KEP2017

Die Herausforderung: Innovation und Erneuerung.

Das speziell für die Bedürfnisse mittelständischer Steuerkanzleien entwickelte 12-monatige Kanzlei-Entwicklungs-Programm KEP besteht aus 3 aufeinander abgestimmten Programmen, die sich gegenseitig in ihrer Wirkung verstärken:

EVP Effektivitäts-Verbesserungs-Programm

ASP Attraktivitäts-Steigerungs-Programm

KSP Kompetenz-Steigerungs-Programm

Die Methode: „Kooperatives Business Coaching".

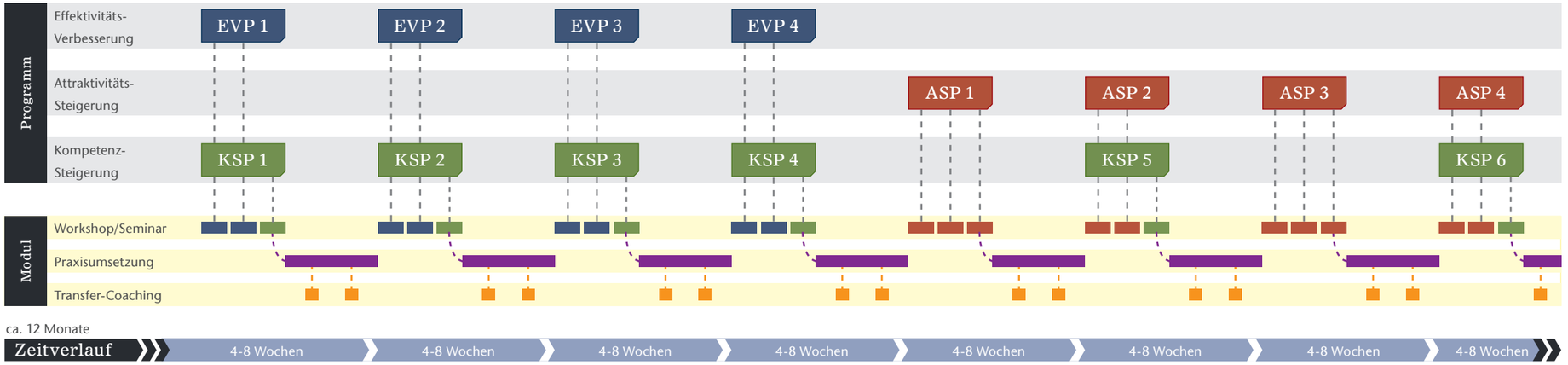
Das Besondere des ERC Business-Coaching-Modells besteht in der einzigartigen Kombination mehrerer Elemente:

- **Trainings-Workshops**
  für Mitglieder der Projektgruppe der Kanzlei („Koalition der Erneuerer"). Dauer: 2 bzw. 3 Tage.
- **Trainings-Seminare**
  für das gesamte Kanzleiteam.
  Dauer: 1 Tag; im Anschluss an die Workshops.
- **Transfer-Coaching**
  Umsetzungswerkzeuge und Trainings-Videos für die Praxis. Persönliche Betreuung in Form von Telefondialogen und Online-Angeboten.
- **Leistungsgemeinschaften**
  bestehend aus Teilnehmern mehrerer Kanzleien, die sich gegenseitig in den individuellen Projekten unterstützen.

Die Investition: wert-basiert und fair.

Die Honorierung im Rahmen des Entwicklungs-Programms KEP erfolgt wert-basiert. Ihre Investition richtet sich insbesondere nach den gemeinsam vereinbarten Zielen und dem zu schaffenden Mehr-Wert für Sie, und nicht nach den im Consulting üblichen Stunden- oder Tagessätzen, die zu einem Interessenskonflikt führen können.

Das Ablaufschema des Kanzlei-Entwicklungs-Programms (KEP)



Effektivitäts-Verbesserungs-Programm

EVP 1 Prozessmanagement & Erfolgsreporting
Wie Sie Ihr Geschäftsmodell radikal erneuern und den Kernprozess „Erfolgsreporting" einrichten.

EVP 2 Optimieren & Integrieren der Management-Prozesse
Wie Sie durch richtiges und gutes Management die Produktivität Ihrer Mitarbeiter stetig steigern.

EVP 3 Qualitäts- & Wissensmanagement
Wie Sie besser, schneller und kostengünstiger arbeiten, Fehler-Risiken vermeiden sowie Ihr Know-how sichern und mehren.

EVP 4 Audits & Kontinuierliche Verbesserung
Wie Sie die neuen (Qualitäts-)Standards durch innovative Audits und kontinuierliches Verbesserungs-Programm (KVP) nachhaltig sichern und erhöhen.

Attraktivitäts-Steigerungs-Programm

ASP 1 Strategie- & Marketing-Audit
Wie Sie aus der Diagnose von Kompetenz, Organisation, Markt und Finanzen Ihre Ziele und Aktionen entwickeln

ASP 2 Kunden-Pflege & Kunden-Aktivierung
Wie Sie durch Nutzensteigerung Ihre Kunden begeistern und die Empfehlungsquote explosionsartig erhöhen.

ASP 3 Innovation & Marketing-Kompetenz
Wie Sie durch Produkt- und Service-Innovationen die Attraktivität Ihres Leistungsangebots signifikant steigern.

ASP 4 Akquisition & Markt-Kommunikation
Wie Sie Ihren Bekanntheitsgrad erhöhen, magnetisch für die richtigen Mitarbeiter und Mandate werden, sowie Profitabilität und Liquidität nachhaltig verbessern.

Kompetenz-Steigerungs-Programm

KSP 1 Kommunikation & Beziehungsmanagement
Wie Sie Ihr Selbstbewusstsein stärken und die neuesten Erkenntnisse der Kommunikations-Psychologie in die Praxis umsetzen.

KSP 2 Selbstmanagement & Arbeitsmethodik
Wie Sie Ihre persönliche Effektivität und Effizienz sprunghaft steigern und Ihre Aufträge professionell managen.

KSP 3 Wissens- & Ideenmanagement
Wie Sie durch innovative Werkzeuge Ihre kreativen Potenziale wecken und neue Kompetenzen schneller erwerben.

KSP 4 Persönliche Potenziale & Ziele
Wie Sie Ihre individuellen Stärken ausbauen, Ihre beruflichen und persönlichen Ziele erreichen und in eine optimale Balance bringen.

KSP 5 Kundenmanagement & Service Excellence
Wie Sie Mandate führen, Kundenbedürfnisse leichter in Aufträge umwandeln und sich und Ihre Kanzlei wirkungsvoller präsentieren.

KSP 6 Energiemanagement & Team-Spirit
Wie Sie Kollegen und Mandanten inspirieren, mehr Wertschätzung erleben & durch Emotionsmanagement leichter mit Stress umgehen.

Mehr Infos: Die Starttermine für das Programm und weitere Informationen erhalten Sie gerne auf Anfrage unter Tel: +49 (0) 7854 9696-0 oder im Internet auf www.erc.de

Veranstaltungsorte: Die Orte richten sich nach den teilnehmenden Kanzleien und werden so gewählt, dass eine gute Erreichbarkeit gewährleistet ist.