ZUKUNFT STEUERBERATUNG 2013

GESTALTEN SIE IHRE ZUKUNFT IN 4 TAGEN

orangecosmos

Auf 4 Tage verteilt über 6 Wochen erhalten Sie Antworten auf folgende Fragen:

- **Welche strategischen Ziele setze ich bis 2013?**
- **Wie erlange ich diese Ziele?**
- **Welche Faktoren führen mich in die erfolgreiche Zukunft?**
- **Wie unterstützen meine Mitarbeiter meine Ziele?**

UNSER TIPP:
Kombinieren Sie die Kommunikation Ihrer Strategie mit Ihrem nächsten Betriebsausflug. Siehe Angebot „Erlebnis mit Ergebnis“

Kosten für die 4 Tage Strategie-Entwicklung: € 6.000,00

(zuzüglich 20% MwSt)
inklusive Kosten für Protokollierung und Dokumentation bzw. Vor- und Nachbereitung
exklusive Nebenkosten (Anreise, Nächtigung etc.)

WAS ERWARTET SIE IN DEN 4 TAGEN?

Der erste Tag

Ihre persönlichen Ziele

Wir erarbeiten gemeinsam Ihre persönlichen geschäftlichen Ziele, die den Rahmen für Ihre Zukunftskonzeption bilden. Sie definieren Ihre aktuellen und zukünftigen strategischen Geschäftsfelder und zukunftsentscheidenden Fragestellungen. Anschließend erheben wir die erforderlichen Daten Ihrer Kanzlei und Ihres Umfeldes, insbesondere durch Erstellung einer ABC-Analyse in Verbindung mit Ihren Marktdaten. In Partnerkanzleien sollte man einen halben bis einen Tag zusätzlich für die Vergemeinschaftung der persönlichen Ziele anberaumen.

Ziel des ersten Tages:
Erhebung und Analyse Ihrer strategierelevanten Daten.

Der zweite Tag

Ihre strategischen Chancen

Wir erarbeiten gemeinsam mit Ihren führenden Mitarbeitern strategische Optionen auf Basis der bisherigen Erkenntnisse. Mit Ihren Mitarbeitern führen wir eine Stärken-Schwächen-Chancen-Risiken-Analyse (=SWOT) durch. Aus dieser erhalten Sie zahlreiche Zukunftsideen.

Ziel des zweiten Tages:
Aufbereitung aller notwendigen Informationen zur Strategieplanung.

Der dritte Tag

Ihre vorläufigen Ziele

Gemeinsam mit Ihren führenden Mitarbeitern vertiefen wir die noch offenen strategischen Fragen. Sie leiten Ihre vorläufige Strategie (Vision, Mission, USP, Grundstrategie) ab. Arbeitsgruppen zu den neuen möglichen Geschäftsfeldern (z.B. Forcierung einer Dienstleistung für eine bestimmte Branchenzielgruppe) werden gebildet. Sie definieren, welche Erhebungen (z.B. Kundenbedürfnis analyse, Ideenfindung, etc.) noch durchgeführt werden.

Ziel des dritten Tages:
Erarbeitung Ihres individuellen Erfolgsmodells in Arbeitsgruppen.

Der vierte Tag

Ihr festgelegter strategischer Weg

Alle Arbeitsgruppenergebnisse werden gesichtet. Ihre strategische Ausrichtung wird noch einmal kräftig durchgeschüttelt und auf die Probe gestellt. Nun kann Ihre endgültige und richtige Strategie samt Vertriebskonzept festgelegt werden. Der Maßnahmenplan (Projektplan) wird samt Prioritäten aufgestellt.

Ziel des vierten Tages:
Die Strategie wird klar kommuniziert. Sie und Ihre Mitarbeiter kennen jetzt den Weg in die Zukunft. Ihr Strategie- und Kanzleimarketing-programm ist jetzt ein gemeinsames.

Ergebnisse des WT-Strategie-Coachings

der Kammer der Wirtschaftstreuhänder im Frühjahr 2008

Von den zwölf strategischen Aspekten waren die drei wesentlichsten:

> Mitarbeiter > Proaktivität > Honorare

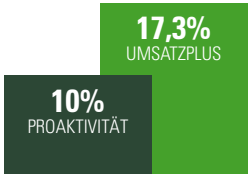
83 % der Teilnehmer prognostizierten, dass der Berufsstand in Richtung Spezialisierung geht. Aber nur 5 % beschäftigen sich mit diesem Thema.

In Ihrer Strategie 2013 legen Sie selbst fest, wie Sie dieses Spannungsfeld optimal für Ihren Erfolg nutzen können!

80 % meinten, dass Strategien schriftlich festgelegt sein müssen. Jedoch nur 20 % haben eine schriftliche Strategie. Und nur 23 % haben ein festgelegtes Vertriebskonzept. Doch jedem ist bewusst: Eine Strategie funktioniert nur mit einem Vertriebskonzept und die meisten waren sich einig: Ein Vertriebskonzept ohne Strategie funktioniert überhaupt nicht.

Legen Sie daher zuerst Ihre Strategie und dann Ihr Vertriebskonzept fest!

Die Ergebnisse zeigten auch, dass 10% mehr Proaktivität im Schnitt 17,3 % mehr Umsatz erzeugen würde. Um das wirklich erreichbar zu machen, werden wir in Ihrem Strategieprojekt „Steuerberatung 2013“ festlegen, was hierzu konkret zu tun ist.



Definieren Sie Ihre Strategie.

Mit welchen Leistungen sind Sie bei welchen Mandantengruppen in 3 oder 5 Jahren extrem erfolgreich?

- Wie bekommen wir mehr Klienten und erzeugen mehr Honorar und Gewinn durch effizientes Delegieren, richtige Führung und den Einsatz der richtigen **Mitarbeiter**? Definieren Sie auch Ihre Strategie, wie Sie die richtigen Mitarbeiter finden und wie alle an einem Strang ziehen.
- Wie vergrößern Sie Ihren Klientenstamm und generieren mehr Honorar und Gewinn durch die richtige Art der **Proaktivität**?
- Wie erreichen Sie noch zufriedenere Klienten und höhere Gewinne mit der richtigen **Honorar**verrechnung?

Begegnen Sie schon heute dem technologischen Wandel und den Trends und entwickeln Sie Ihre Kanzleistrategie. Eine Strategie ist kein Standardrezept – alles ist von Ihren persönlichen Lebenszielen abhängig. Und nur Ihre Lebensziele eröffnen Ihnen den Weg zu Ihrem höchst persönlichen Erfolg. Wir von OrangeCosmos begleiten Sie beim Finden, Erkennen und dem Verwirklichen Ihrer Ziele.

Hervorragende Kanzleien benötigen einzigartige Wege:

- Sie wollen Ihre strategische Ausrichtung für die nächsten 1 bis 5 Jahre erarbeiten?
- Sie wollen für Ihr Wachstum das geeignete Marketing aufsetzen?
- Sie haben bereits eine Strategie, wollen diese aber noch präzisieren und zur Umsetzung bringen?
- Sie kaufen eine Kanzlei oder haben dies vor und benötigen Unterstützung bei der Fusionierung und Integration?
- Sie verkaufen Ihre Kanzlei...?

Jede Situation ist einzigartig.

Wir von OrangeCosmos passen daher Ihre Strategieentwicklung vollständig und individuell Ihren aktuellen Anforderungen an.

Kontaktieren Sie uns. Wir begleiten Sie auch gerne bei der Umsetzung Ihres WT-Strate-Genie-Guides (erhältlich bei der WT-Akademie).

Kennzeichnend für „Zukunft Steuerberatung 2013" ist sein Beratungscharakter. Es handelt sich nicht um ein Programm unter vielen, sondern um einen individuell gesteuerten Prozess!

Ein Erstgespräch zur Erläuterung bzw. Abstimmung der Vorgehensweise ist natürlich kostenlos. Gerne besuchen wir Sie in Ihrer Kanzlei.

Oder besuchen Sie eines unserer Seminare zB.: „Erfolgreiche Strategieentwicklung zum Miterleben und Mitmachen". Eine Teilnahme wird Ihre Entscheidung erleichtern. Details finden Sie im Internet unter **http://wt.strategieberatung.at**

KONTAKT & BERATUNG:

UB/Stb Mag. Harald Schützinger
Mobil: +43 664 / 241 39 80
schuetzinger@orange-cosmos.com
www.orange-cosmos.com

ERKENNEN
AUSSCHÖPFEN
VERBLÜFFEN

orangecosmos