

# Erfolgreich kommunizieren mit Mandanten

Ihr kommunikatives Rüstzeug für den Kanzleialltag

Die erfolgreiche Betreuung von Mandanten ist viel umfassender als reine Rechtsberatung. Fachliche Kompetenz allein reicht da nicht aus. Sowohl was Sie sagen, als auch wie Sie etwas sagen hinterlässt einen bleibenden Eindruck bei Ihrem Gegenüber. Kommunikative Skills im Kanzleialltag sind daher elementar.

Besonders in komplexen Prozessen - etwa bei Fusionen oder Restrukturierungen - werden Anwälte nicht mehr nur um fachlichen Rat gebeten, sondern als ganzheitliche Berater für rechtliche Fragestellungen aller Art eingebunden. Neben fundiertem Fachwissen sind hier vor allem Koordinations-, Moderations- und Mediationsfähigkeiten gefragt. Juristen müssen argumentieren, verhandeln und schlichten können.

In diesem Buch lernen Sie grundlegende Konzepte und Methoden der aktuellen Kommunikationspraxis kennen und anwenden. Sie erfahren, wie Sie sich optimal auf schwierige Gesprächspartner vorbereiten und heikle Gesprächssituationen meistern. Ob es nun das Honorar auszuhandeln gilt oder die Klage erfolglos war - mit geschickter Kommunikation ist das kein Problem mehr.

Darüber hinaus erhalten Sie einen Überblick über jene standesrechtlichen Regeln, die die anwaltliche Kommunikation beeinflussen und bestimmen. Diese betreffen etwa den Umgang mit Gerichten und Behörden, die Kommunikation mit der Gegenseite oder das Verhalten im Gerichtssaal und werden anhand zahlreicher OGH-Entscheidungen veranschaulicht. Abgerundet wird dieses Praxisbuch mit der Rechtsanwaltsordnung (RAO) sowie den



In der Maur-Koenne/Tötschinger (Autor)  
Erfolgreich kommunizieren mit  
Mandanten

Praxisliteratur  
243 Seiten, broschiert  
ISBN 978-3-7046-6506-5 (Print)  
Erscheinungsdatum: 4. Oktober 2013

36,00 € (Print)

Preise inkl gesetzlicher MwSt

Richtlinien für die Ausübung des  
Rechtsanwaltsberufes und für die Überwachung der  
Pflichten des Rechtsanwaltsberufes (RL-BA) im  
Anhang.