

THE YOUNG ADVISOR

Winning clients, winning business.

Vor Ihrer erfolgreichen Karriere als Strategieberater/in, Wirtschaftsprüfer/in, Rechts- oder Steuerberater/in steht die Herausforderung, über exzellente Leistung hinaus die überdurchschnittliche Fähigkeit zum Business Development und zur Kundengewinnung zu demonstrieren. Lernen Sie von den Profis, was heute und in Zukunft wirklich zählt und wie Sie langfristige und gewinnbringende Beziehungen und Geschäftsoptionen generieren. Dieses Seminar ist exklusiv für junge, ambitionierte Berater/innen in professional advisory firms bestimmt.

Inhalte

- Der übersehene Kunde: meine Partner und mein Unternehmen
- Die Ansprechpartner: Peers, Gatekeeper und Entscheider
- Die Werkzeuge: "Networking" oder "Working the Net"?
- Der Auftritt: Persönliche und digitale Kongruenz
- Rollenverteilung: Origination and Delivery
- Das Follow-up: Werkzeuge, Tricks und Fallen

Zielgruppe	Dauer	Ausrichtung	Anmeldung
Ambitionierte Berater/innen in professional advisory firms	1 Tag (9.30 Uhr bis ca. 17.30 Uhr)	Leadership Strategy Innovation	Anmeldung und weitere Informationen: Telefon: +49 69 154008-280 E-Mail: lsi@fs.de
Methodik	Preis	Termin	www.fs.de/lsi-210
Fallbeispiele, Rollenspiele	1.150 Euro	22.02.2018 20.09.2018	

Experten



Dr. Jens Maßmann

ist seit 2003 Partner von Ernst & Young („E&Y“). Er leitet bei E&Y verantwortlich den Bereich Reward in Europa, im Mittleren Osten, in Indien und Afrika, daneben ist er als Global Client Service Partner aktiv. Dr. Jens Maßmann unterrichtete Finanzierung und International Business an den Universitäten Köln und Frankfurt/M. und war Visiting Fellow an der Harvard University. Dr. Maßmann verfügt über mehr als 20 Jahre Berufserfahrung u. a. in den Bereichen HR-Transaktionsberatung, Vorstandsvergütung, Gesamtvergütungssysteme, Global-Compensation-Reporting-Systeme, wertorientierte Vergütung sowie Corporate- und Business-Level-Strategieberatung.



Dr. Philipp von Randow

ist Partner (retired) von Latham & Watkins LLP, einer in Deutschland und international führenden Wirtschaftskanzlei, und hat sowohl Staaten, Sovereign Wealth Funds, Banken und Unternehmen in komplexen Finanzierungstransaktionen sowie die Bundesregierung und die Weltbank zu Fragen der Kapitalmarktregulierung und der Corporate Governance beraten. Er lehrte an den Universitäten Hamburg und Osnabrück und ist Autor zahlreicher rechtswissenschaftlicher Fachveröffentlichungen. Von 1990 bis 1992 hat er auf Einladung der Harvard University/USA als John M. Olin Visiting Scholar am Department of Law & Economics der Harvard Law School geforscht.

Ansprechpartner:

Leitung

Dr. Philipp von Randow

Programmdirektor Executive Education
 LSI – Leadership, Strategy & Innovation
 Telefon: +49 69 154008-396
 E-Mail: p.vonrandow@fs.de



Fachliche Fragen

Melanie Hilbert

Manager Executive Education
 LSI – Leadership, Strategy & Innovation
 Telefon: +49 69 154008-249
 E-Mail: m.hilbert@fs.de



Anmeldung

Gisela Erbacher

Seminarmanagerin Executive Education
 LSI – Leadership, Strategy & Innovation
 Telefon: +49 69 154008-280
 E-Mail: g.erbacher@fs.de



Weitere Informationen
 unter: www.fs.de/lsi