

Kanzlei: _____

Name: _____

Straße: _____

PLZ Ort: _____

Hiermit melden wir uns an zum

**Seminar „Die (echte) Beraterkanzlei - Produkte statt Fälle“
am 01. Juni 2017 von 9.30 - 17.30 Uhr in Hamburg**

Erster Teilnehmer (Name, Vorname): _____

Weiterer Teilnehmer (Name, Vorname): _____

Die Teilnahmegebühr beträgt 399 Euro zzgl. USt. Bei Anmeldung bis zum 31. März 2017 profitiere ich von 15% Frühbucherrabatt und zahle nur 339 Euro zzgl. USt.

Als Mitglied des DVVS e.V. (Deutscher Verband Vermögensberatender Steuerberater) bekomme ich 10% Rabatt auf die jeweilige Teilnahmegebühr und zahle bei meiner Anmeldung bis zum 31. März 2017 nur 305 Euro zzgl. USt., ansonsten zahle ich 359 Euro zzgl. USt.

Bitte senden Sie mir weitergehende Informationen zum Praktiker-Workshop des DVVS am Folgetag (Freitag, den 02. Juni 2017) am gleichen Ort in Hamburg zu.

Ein ausführliches Seminarskript, ein Fortbildungsnachweis, das Mittagessen, alle Erfrischungsgetränke und Pausensnacks sind im Seminarpaket enthalten.

Bitte senden Sie die Teilnahme-Bestätigung vorab an die folgende E-Mail-Adresse:

_____@_____

Wie immer gilt für dieses Seminar die **uneingeschränkte Instrumenta-Zufriedenheitsgarantie!** Sollte ich mit dem Ablauf und/oder dem Inhalt einer Veranstaltung nicht zufrieden sein, dann sage ich dem Referenten in einer Pause oder nach dem Ende der Veranstaltung Bescheid und erhalte eine Erstattung der Teilnahmegebühr. Ohne Wenn und Aber.

....., den

Die (echte) Beraterkanzlei - Produkte statt Fälle

Instrumenta-Beratertag Sommer 2017



Lernen Sie Wege kennen, nicht mehr auf die „Können Sie mal eben...“ - Fälle hereinzufallen

am 01. Juni 2017 in Hamburg

bitte mailen an info@instrumenta.de oder faxen an: 02204 9508-660

Eine kostenfreie Absage ist bis vier Wochen vor der Veranstaltung möglich. Bei Absagen zwischen vier Wochen und sieben Arbeitstagen vor der Veranstaltung berechnen wir Ihnen die uns in Rechnung gestellte Hotelpauschale in Höhe von € 69 zzgl. USt. Bei späteren Absagen erstatten wir Ihnen 50 % der Teilnahmegebühr oder Sie nennen uns eine/-n Ersatzteilnehmer/-in. Bei Nichterscheinen bzw. Absage ab dem Tag vor der Veranstaltung kann leider keine Erstattung erfolgen. In den beiden letztgenannten Fällen haben Sie Anspruch auf die unaufgeforderte Zusendung der Seminarunterlagen. Sollte die Veranstaltung von der Instrumenta GmbH abgesagt werden, erstatten wir Ihnen die gezahlte Teilnahmegebühr komplett. Darüber hinausgehende Ansprüche sind ausgeschlossen.

Instrumenta GmbH · Beratungswerkzeuge für Steuerberater · Schlosstraße 20 · 51429 Bergisch Gladbach

Tel.: 02204 9508-600 · Fax: 02204 9508-660 · E-Mail: info@instrumenta.de · Web: www.instrumenta.de

VORAUSS DENKEN. BESSER SEIN.



Zwei erfahrene Referenten = Know-how zum Quadrat

Zielgruppe:

Steuerberater, die die Digitalisierung als Chance sehen und die dadurch gewonnenen Freiräume in die Entwicklung neuer Beratungsprodukte und -prozesse umsetzen wollen.

Seminarziele:

- Sie erfahren, wie die Digitalisierung Ihre Kanzlei und die Arbeitsstrukturen ändern wird.
- Sie lernen einen neuen Blickwinkel kennen: Dienstleistungen als Produkt.
- Sie sehen den Weg, wie man Beratungsleistungen zum Produkt macht.
- Zwei Praktiker zeigen Ihnen erprobte Strategien.

Kurz: Sie wandeln die neuen Freiräume durch die Digitalisierung in Wettbewerbsvorteile um. Machen Sie Ihre Kanzlei zukunftssicher und lernen Sie Wege kennen, nicht mehr auf die „Können Sie mal eben“ - Fälle hereinzufallen und die Kanzleiprozesse konsequent auf den Mandanten auszurichten.

Melden Sie sich an und profitieren Sie von geballtem Know-how und praktischen Erfahrungen!

Ihre Referenten:



Dipl.-Kff. Cordula Schneider, Steuerberaterin und Expertin für pragmatische Kanzleiorganisation, versteht sich als „Alltagsberaterin“. Ihr geht es um Qualitätsmanagement jenseits der (DIN) Norm. Die konsequente Ausrichtung der Kanzleiprozesse auf den Mandanten ist für sie der Erfolgsgarant für die Kanzlei der (digitalen) Zukunft. Sie ist Kanzleiberaterin im delfi-net.



Dipl.-Kfm. Dirk Klinkenberg, Steuerberater; Geschäftsführer der Instrumenta GmbH, Geschäftsführer der CURATOR Treuhand- und Steuerberatungsgesellschaft mbH, Mit-Autor des Jahrbuchs Altersvorsorge (NWB Verlag), Referent an der ebs (European Business School, Oestrich-Winkel), Vorstandsmitglied Deutscher Verband vermögensberatender Steuerberater (DVVS e.V.).

Veranstaltungstipp: Bleiben Sie einen Tag länger und besuchen Sie den Praktiker-Workshop „Unabhängige Altersvorsorgeberatung - ja, aber wie?“ des Deutschen Verbandes Vermögensberatender Steuerberater (DVVS e.V.) am 02. Juni 2017.

Die Agenda:

- 09.00 - 12.00 Uhr: 3 Vorträge zur Sichtweise der Steuerkanzlei (Fach-RA zu berufsrechtlichen Grenzen; StB-Praktiker; Verbraucherzentrale)
- 12.00 - 13.00 Uhr: Jahreshauptversammlung des DVVS e.V.
- 13.00 - 14.00 Uhr: gemeinsames Mittagessen
- 14.00 - 17.00 Uhr: 3 Vorträge als Blick über den Gartenzaun (Quirin Bank; unabhängiger Certified Financial Planner; Anbieter softwaregestützter Finanzplanung analog RoboAdvisor-Konzept)

Die (echte) Beraterkanzlei - Produkte statt Fälle

Beratungen als Produkt konzipieren und anbieten

09.30 - 11.00 Uhr: Digital zusammenarbeiten und persönlich beraten

- Trends in der Steuerberatung
- Die Fibu ist tot - es lebe die Fibu
- Und Beratung geht doch
- Digitalisierung in der Finanzplanung

11.00 - 11.30 Uhr: Kaffeepause

11.30 - 13.00 Uhr: Konkrete Beratungsprodukte statt diffuse Angebote

- So denken Sie in Produkten - klarer Inhalt, klares Honorar
- Professionelle Beratung statt „...mal eben...“
- Wir backen uns ein Produkt - Produktentwicklung konkret
- Beispiele, Tipps und Tricks

13.00 - 14.00 Uhr: gemeinsames Mittagessen

14.00 - 15.30 Uhr: Beratungsprozesse professionell gestalten

- Erst der Standard, dann die Kreativität - Prozesse vereinheitlichen
- Delegation statt „ständig selbst“ - so vermeiden Sie das Flaschenhalsproblem
- Lläuft bei uns - die Prozessbeschreibung
- Beispiele, Tipps und Tricks

15.30 - 16.00 Uhr: Kaffeepause

16.00 - 17.30 Uhr: Beratungsprodukte in der privaten Finanzplanung

- Produktorientiertes Anbieten von Beratungsleistungen rund um die privaten Finanzen
- Praktisch erprobte Strategien, um den Chef-Anteil zu verringern - von der Datenbeschaffung bis zur Vorbereitung der Ergebnispräsentation

Offenes Ende mit Zeit für individuelle Fragen