

RAUS AUS DER MASSE

Als Anwältin und Expertin sichtbar werden, sein und bleiben



Dr. Anja Schäfer

Sind Ihre juristische Expertise als Anwältin (und auch als Anwalt) sowie Ihre beruflichen Erfahrungen und Erfolge intern wie auch über Kanzlei oder Unternehmen hinaus sichtbar und bekannt? Wissen Ihre (potenziellen) Mandant:innen, Kolleg:innen oder Geschäftspartner:innen, dass man mit Ihnen sprechen muss, wenn es um Ihr Rechtsgebiet und/oder Ihre Fach-Expertise geht?

Wenn Sie beide Fragen mit „Ja“ beantworten, machen Sie in puncto Expertinnen-Marketing alles richtig. Wenn Sie nur eine davon verneinen, dann gehen Sie – wie viele Anwältinnen – trotz Ihrer fachlichen Expertise und Ihres umfangreichen Erfahrungsschatzes noch in der breiten Masse der Kolleg:innen unter, statt in der Expertinnen-Liga – wo Sie hoffentlich Ihren (zukünftigen) Platz sehen – sichtbar zu werden, zu sein und zu bleiben.

IHR SPRUNGBRETT IN RICHTUNG SICHTBARKEIT UND BEKANNTHEIT

Der Sprung raus aus der Unsichtbarkeit und damit Austauschbarkeit gelingt, wenn Sie sich nicht nur innerhalb des (Kanzlei-)Umfeldes, sondern auch darüber hinaus als Expertin klar positionieren und als solche in Ihrem, sich stetig weiterentwickelnden Netzwerk sichtbar sowie auf sozialen Plattformen wie LinkedIn bekannt werden, sind und bleiben.

„Wer als Anwältin heute nicht als Expertin sichtbar wird, ist und bleibt, wird in vielen Fällen schlichtweg nicht gesehen, nicht mandatiert und auch nicht weiterempfohlen“

Die Chancen, dass es jeder Anwältin und damit auch Ihnen gelingen kann, sind in dieser digitalen Zeit besser als je zuvor. Mit etwas Aufwand können Sie Ihre Fachkompetenz sichtbar und Ihre Persönlichkeit erlebbar machen. Ob Sie Ihren Expertinnen-Status durch Ihren Blog, Podcast oder YouTube-Kanal, durch Ihre Beiträge auf LinkedIn oder in Fachmagazinen zeigen oder nur Ihre Ergebnisse und Erfolge intern bzw. bei Mandant:innen regelmäßig kommunizieren, liegt an Ihnen.

Alles, was es dafür braucht, ist, ins Tun zu kommen. Fangen Sie an und bleiben Sie dran, auch wenn es sich mitunter herausfordernd anfühlt. Gehen Sie Ihr Personal Branding an, indem Sie Expertise und Gesicht zeigen und aus der Masse heraustreten, sodass Sie gesehen, mandatiert und weiterempfohlen werden. Der Schritt in die Sichtbarkeit lohnt sich allemal.

GEBEN SIE IHRER EXPERTISE MEHR ALS IHR GESICHT

Ihr Gesicht zu zeigen, ist nur der erste Schritt in Richtung Expertinnen-Marketing. Damit andere Menschen Ihnen vertrauen und zu Ihren Mandant:innen, Geschäftspartner:innen oder auch Fürsprecher:innen werden, braucht es eine im Außen sichtbare Kombination Ihrer Persönlichkeit, Fachkompetenz sowie gelebte, praktische Erfahrung. Dies macht Sie nicht nur unkopierbar, sondern auch zu einer Person, mit der andere sich verbinden und zusammenarbeiten wollen

„Füllen Sie ihren Platz mit ihrer gesamten Persönlichkeit, Expertise und wertvollen Erfahrungen aus, und werden Sie als Anwältin und Expertin so einfach unübersehbar“

Machen Sie sich bewusst, dass Sie es – meist viel mehr, als Ihnen klar ist – in der Hand haben, welches Bild sich andere von Ihnen machen. Noch immer sind nicht allen Anwältinnen die Erfolgsfaktoren im Business bekannt. Ob Frau im Kanzlei- oder Mandant:innenumfeld als Anwältin und Expertin so anerkannt wird und ihre Ziele erreicht, liegt nur teilweise an ihrem Können. Ihre Leistung allein bringt nicht automatisch das gewünschte Image ein. Besser und schneller kommen Sie voran, wenn Sie auf Ihr Personal Branding durch proaktives Selbstmarketing immer wieder Einfluss nehmen und so dafür sorgen, dass Ihre Expertise und Person auch über Ihr Netzwerk entsprechend Sichtbarkeit bekommt und so Bekanntheit erreicht.

Lassen Sie daher immer wieder die Menschen, auf die es Ihnen in Ihrem Netzwerk als – potenzielle – Multiplikator:innen ankommt, an Ihrer Expertise und Erfahrungen teilhaben. Erzählen Sie, was Sie auszeichnet und auch antreibt, als Anwältin immer wieder Ihr Bestes zu geben. Sprechen Sie regelmäßig über die Erfolgsgeschichten Ihrer Mandant:innen, den „Social Proof“ Ihrer Expertise, der neben Ihrer Person und stetigem Wissenszuwachs wichtig ist.

Positionieren Sie sich. Finden Sie Ihren Platz unter den Expertinnen, nehmen Sie diesen bewusst ein, und füllen Sie ihn mit Ihrer gesamten Persönlichkeit, Expertise und wertvollen Erfahrungen aus. Denn nur so werden Sie als Anwältin und Expertin unübersehbar.

Dr. Anja Schäfer, Rechtsanwältin, Business Coach und Expertin für Networking und Female Leadership in Kanzleien, Veranstalterin verschiedener – nicht nur virtueller – Netzwerk-Events, <https://anja-schaefer.eu>