

Geertje Tutschka

STRATEGISCHE KANZLEIENTWICKLUNG

Gründung, Management, Führung und Marketing

Die Digitalisierung, Pandemie- und Wirtschaftskrisen aber auch die neuen Anforderungen an die Arbeitswelt und die Verantwortlichkeit für nachhaltiges Wirtschaften verändern die Arbeitsweise von Rechtsanwälten und den Rechtsmarkt. Das stellt Kanzleien vor völlig neue, komplexere Herausforderungen. Dieses Buch bietet Antworten auf alle Fragen im Zusammenhang mit Kanzleigründung, Kanzleimanagement, Führung von Mitarbeitern und dem Kanzlei-Marketing und beleuchtet alle Aspekte der modernen strategischen Kanzleientwicklung. Die zweite Auflage bietet eine neue übersichtlichere Struktur, Arbeitsbeispiele, noch mehr Experten-Statements und behandelt das Top-Thema Führung ausführlicher in einem eigenen Kapitel.

- ▶ Praxisnah und mit vielen Beispielen zu den Themen Kanzleigründung, Kanzleimanagement, Führung von Mitarbeitern, Marketing
- ▶ Erweiterte zweite Auflage mit den zusätzlichen Themen Legal Tech, neue Geschäftsmodelle, Gesetzesänderungen und Covid-19.

Geertje Tutschka, Rechtsanwältin CLP - Coaching for Legal Professionals, Salzburg, München.



XVIII, 450 Seiten, 50 s/w Abb.

Gebunden

Ladenpreis € [D] 59,95
UVP US\$ 68,99 / £ 54,50
ISBN 978-3-11-072695-4

eBook

Ladenpreis € [D] 59,95
UVP US\$ 68,99 / £ 54,50
PDF ISBN 978-3-11-072642-8
ePUB ISBN 978-3-11-072645-9

Erscheinungsdatum Juni 2022

Publikationssprache Deutsch

Zielgruppe

Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte (Berufsanfänger-/in) und erfahrene Berufsträger-/in

Jetzt bestellen! orders-books@degruyter.com