

Steuerkanzleien richtig steuern

24.03.2014

Kompaktseminar gibt angehenden Steuerberatern wertvolle Impulse für den Berufsalltag



ERC Coach Dieter Lutz begeistert beim Kompaktseminar.
Foto: DHBW

Die kontinuierlichen Veränderungsprozesse unserer schnelllebigen Zeit machen auch vor dem Berufsalltag des Steuerberaters keinen Halt. Umfassendes fachliches Know-how alleine reicht heute nicht mehr aus, um sich im Wettbewerbsumfeld der Beratungskanzleien erfolgreich zu positionieren. Persönliche und unternehmerische Kompetenzen müssen gleichermaßen geschult werden. Im Rahmen des Kompaktseminars „Mandanten begeistern, Mitarbeiter gewinnen“ ließen sich Studierende der Fachrichtung Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, Unternehmensrechnung und Finanzen von Coach Dieter Lutz in die Prinzipien und Strategien der modernen Steuerberatung einführen.

Bis auf den letzten Platz war der Vorlesungssaal an einem Mittwochnachmittag Mitte März belegt. Rund 90 Teilnehmer, darunter hauptsächlich Studierende und Kanzleihinhaber hatten sich zum Kompaktseminar in den Räumlichkeiten der DHBW Mosbach eingefunden.

Das umfassende Interesse ist schnell erklärt: Referent der rund vierstündigen Veranstaltung war Dieter Lutz, Cheftrainer der Europäischen Berater Akademie. „Wir freuen uns sehr, dass wir Herrn Lutz für diesen Fachvortrag gewinnen konnten. Als Experte für erfolgreiche, moderne Kanzleiführung kann er unseren Studierenden wertvolle Impulse und sehr viel zusätzliche Motivation für das Berufsleben vermitteln“, zeigte sich Studiengangleiterin Prof. Dr. Elke Heizmann begeistert.

„Mandanten begeistern, Mitarbeiter gewinnen“

Sich ein professionelles Image zu erarbeiten, das auf leistungsfähige Mitarbeiter und lukrative Mandanten gleichermaßen anziehend wirkt, und trotzdem den Spagat zu einer angemessenen Work-Life-Balance zu finden, gilt heutzutage als entscheidendes Erfolgskriterium für Kanzleien. Um dorthin zu finden, müssen sich Berater mit komplexen und vielfältigen Fragestellungen auseinandersetzen:

Was wollen meine Mandanten wirklich, und wie kann ich mein Leistungsprogramm auf diese Anforderungen abstimmen? Wie akquiriere ich rentable Aufträge und verbessere meine

Quelle:

www.dhbw-mosbach.de/campus-mosbach/news/news-im-detail/article/steuerkanzleien-richtig-steuern.html
www.erc.de/mediathek

Profitabilität und Liquidität nachhaltig? Wie gewinne und führe ich leistungsfähige Mitarbeiter? Aber auch den Blick des Beraters auf seine persönlichen Bedürfnisse schult

Lutz. Der richtige Umgang mit Instabilität und Stress, das Schaffen von notwendigen Freiräumen und ausreichend Zeit für das Wesentliche tragen für den Business Coach entscheidend zum Unternehmenserfolg bei. Eine Steigerung der fachlichen, persönlichen sowie unternehmerischen Kompetenzen soll neben wirtschaftlichem Erfolg schließlich auch eine verbesserte Lebensqualität zum Ergebnis haben.

Der Referent Dieter Lutz ist Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Steuerrecht. Für die ERC Lutz Business Coaching AG entwickelt und leitet er Seminare und strategische Entwicklungsprogramme für Steuerkanzleien. Des Weiteren ist er Autor von Fachbüchern wie „Der Steuerberater / Wirtschaftsprüfer als Unternehmer“, „Die attraktive Steuerkanzlei“, „Lust auf Zukunft statt Angst vor Krisen“ oder „Marketing für Steuerkanzleien“.