

## A) Situationsanalyse: Was wollen Sie in Ihrer Kanzlei weiterentwickeln?

Wo stecken Sie fest? In welchem Bereich wollen Sie aktuell weiterkommen?

- Leitbild & Strategie  
  Marketing & Vertrieb  
  Organisation & Arbeitsprozesse  
  Personalführung  
 Personal- & Wissensentwicklung  
  Personalgewinnung  
  Innovation & Dienstleistungsgestaltung

Ihre Situationsanalyse in einem Satz:

## B) Was genau wollen Sie bis zum                      erreichen? *(Datum eintragen, max. 3 Monate entfernt)*

*S = Spezifisch; M = Messbar; A = Akzeptiert; R = Realistisch; T =Terminiert*

SMARTe Ziele	S	<input type="checkbox"/>
	M	<input type="checkbox"/>
	A	<input type="checkbox"/>
	R	<input type="checkbox"/>
	T	<input type="checkbox"/>

## C) Bausteine / Konzepte / Tools

Datum Fertigstellung

*(oder genaue Verbesserung – z.B. von 20 % auf 60 %)*

- 1.
- 2.
- 3.

## D) Tägliche / wöchentliche Aktivitäten

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.