

Kanzlei-Strategie-Checkliste

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.