

Anwälte lernen im Job richtig verhandeln

Juristen-Seminare für Verhandeln und Kontakte pflegen / Success-Messe am Juridicum Wien: 26. März

von Daniela Davidovits

Sie tragen keine grauen Lockenperücken und keine bodenlangen Talare, aber einen altmodischen Ruf haben die Rechtswälte noch immer. Die Juristen unterscheiden sich von anderen Berufsgruppen, analysiert Amin Talab, der sich mit seiner Trainingsfirma Comein auf Kanzleien spezialisiert: „Die Arbeit der Anwälte ist geprägt durch Einzelkämpfertum und Festhalten an konservativem Auftreten und komplizierten Formulierungen.“

Der Trainer attestiert den Juristen sogar eine „Angst vor Neuerungen“. Dabei erfordert das Werbeverbot besondere Kreativität bei der Gewinnung neuer Kunden. „Juristen haben oft keine Ahnung von Marketing, Bewerberauswahl und den Wünschen eines Klienten“, definiert Talab Seminarbedarf.

Am meisten gefragt von seinen Klienten: Mandantengespräche. Bei „Beauty Contests“ präsentieren mehrere Anwälte bei einem Klienten, der danach ein Mandat vergibt. „Wichtig sind den Kanzleien Verhandlungssituationen sowie Moderationen“, berichtet Talab.

„Wir haben den Ruf einer Ausbildungskanzlei“, freut sich Martin Brodey über das Image von Dorda Brugger & Jordis, wo der Anwalt das Recruiting betreut. Den Fokus legt die Wirtschaftskanzlei auf fachliche Weiterbildung, aber seit zwei Jahren werden zunehmend auch Softskills geschult. „Unsere Konzipienten bekommen regelmäßig interne Vorträge zu Theorie und Praxis von Themen wie Börsegang oder EU-Recht. Zu Fachveranstaltungen gehen auch die Anwälte - zur Weiterbildung und für das Networking“, betont er besonders die Ausbildung der Rechtsanwaltsanwärter.

Seminare zu Rhetorik und Verhandeln können die Konzipienten besuchen, meist lernen sie das Handwerk aber „in der freien Wildbahn“ (Brodey). Unterstützt durch einen Anwalt könnten die Konzipienten ihren eigenen Stil entwickeln - „fünf Jahre Ausbildung sind im EU-Schnitt ohnehin lang“.

Während die meisten Wirtschaftsanwälte nie vor einen Richter treten, können Studenten ihre juristische Streitbarkeit während des Studiums ausprobieren. Bis heute, Samstag, Mittag können sich angehende Juristen für den Elsa Moot Court bewerben, den die European Law Students' Association (ELSA) mit Unterstützung der Universität Wien veranstaltet.

Bei dem einzigen deutschsprachigen Bewerb wird eine Gerichtsverhandlung simuliert, die sich heuer mit einem Fall im österreichischen Zivilrecht befasst. Bevor die Teilnehmer aber am 16. Juni den Fall verhandeln, werden sie geschult: Sie bekommen sowohl einen fachlichen Crash-Kurs im Verfahrensrecht als auch Rhetorik- und Präsentationsschulungen.

Während Comeon die persönlichen Qualifikationen der Juristen schult, hält die Akademie für Recht und Steuern (ARS) ihre Teilnehmer fachlich auf dem laufenden. Doch neben wenigen Vorträgen über Medizinrecht, Signaturrecht oder Immobilienverträgen können karriereplanende Anwälte auch ihr Rechts-Englisch verbessern. Und für die Anwälte an der Kanzleispitze bietet das Unternehmen auch ein interessantes Seminar: Über das „Loswerden eines lästigen Gesellschafters“.

[423] MEHR IM INTERNET

www.elsa-austria.org/wien/mootcourt

www.comeon.at

www.ars.at

„Konzipienten lernen das juristische Handwerk in der freien Wildbahn.“ MARTIN BRODEY
DBJ

[BILD] MICHAEL DÜRR

[BILD] Immer mehr Kanzleien bieten auch Softskills-Schulungen