



# HONORARGESPRÄCHE SOUVERÄN FÜHREN

## SO ERHÖHEN SIE DIE HONORARAKZEPTANZ IHRER MANDANTEN

Steuerberater werden durch Mandanten immer häufiger mit Fragen nach der Höhe und der Angemessenheit ihres Honorars konfrontiert.

Viele Mandanten sind honorarsensibler geworden, stellen Honorarvergleiche an und hinterfragen die Honorarhöhe kritischer als in der Vergangenheit. Steuerberater müssen daher insbesondere den Inhalt und Nutzen der erbrachten Leistungen aufzeigen.

Das Seminar zeigt die Phasen eines erfolgreichen Honorargesprächs in seiner logischen und chronologischen Reihenfolge. Jede einzelne Phase des Gesprächs ist letztlich entscheidend für den Erfolg. Zahlreiche leicht anwendbare Tipps, Musterformulierungen und Gesprächsleitfäden helfen bei der Umsetzung in der Praxis.

## THEMEN

- Die Phasen des erfolgreichen Honorargesprächs im Überblick
- Systematische Vorbereitung auf das Honorargespräch
- Optimaler Einstieg in das Honorargespräch
- Ermittlung des Beratungsbedarfs und Beratungsumfangs
- Mandantengerechte Präsentation der Beratungsleistung
- Darstellung, Begründung und Erklärung des Honorars
- Umgang mit Einwänden und Honorarwiderständen
- Abschluss von Honorarvereinbarungen
- Gesprächsleitfäden, Musterformulierungen, Arbeitshilfen.

## HINWEIS

Das Seminar behandelt vorrangig die mandantenorientierte Gestaltung des Honorargesprächs. Einzelfragen zur Anwendung der StBVV und des Gebührenrechts sind daher nicht Gegenstand des Seminars.

## MIT UNS BLEIBEN SIE BESTENS QUALIFIZIERT!

### TERMIN

11.09.2025

09.00 Uhr bis 10.30 Uhr

### TEILNAHMEGEBÜHR

175€\* je Verbandsmitglied  
und je Mitarbeiter

275€\* je Nichtmitglied

\* zzgl. gesetzl. USt

### TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Eine kostenfreie Stornierung ist bis 3 Tage vor Seminarbeginn möglich.

### REFERENT



#### Dr. Andreas Nagel

studierte Wirtschaftswissenschaften in Hannover, promovierte in Stuttgart und ist seit 1991 selbstständiger Steuerberater. Er arbeitet sehr erfolgreich in der Aus- und Weiterbildung mit den Themenschwerpunkten Aufbau, Organisation, Management und Marketing kleinerer und großer Steuerberaterkanzleien.



**Seminar-Anmeldung**  
[www.dstv-bw.de/seminare](http://www.dstv-bw.de/seminare)

Sie können sich auch gerne per  
Mail: [webinar@dstv-bw.de](mailto:webinar@dstv-bw.de) oder per  
Fax: 0711 619 48 444 anmelden