

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАВЫКИ ЮРИСТА

Тренинг, 19-20 марта 2014 года, г. Бишкек

КОНЦЕПЦИЯ

23-24 сентября 2013 года в Бишкеке прошел первый авторский блок-семинар Александра Хвоцинского (Legal Stratagency, Германия), в котором приняли участие более 50 практикующих юристов Кыргызской Республики и соседних стран. В течение двух дней адвокатам, руководителям и сотрудникам юридических фирм и юридических подразделений предприятий было предложено введение в современную систему профессиональных навыков и компетенций юристов.

Интерес участников вдохновил организаторов продолжить этот курс. Мы предлагаем закрепить полученные навыки и компетенции, углубить знания в различных аспектах организации и управления юридической практикой, а также наметить для себя новые точки приложения усилий для собственного профессионального роста под руководством одного из самых известных бизнес-коучей в русскоязычном юридическом мире.

Мы представляем 19-20 марта 2014 года новый интенсивный тренинг. В центре внимания - ключевые ресурсы юридической практики: качественные люди, качественные отношения и время. Особое внимание будет уделено «денежным потокам» в работе юриста: гонорары, компенсации партнерам и сотрудникам в юридической фирме и юридическом департаменте, финансовый контроль.

Коллеги, которые не участвовали в первом блок-семинаре, будут иметь возможность ознакомиться с его материалами: все участники окажутся на одной общей платформе.

КОНТЕКСТ

Юридическое образование дает в лучшем случае необходимый фундамент профессиональных знаний в области права. Профессиональный успех юриста требует, наряду со знаниями, овладение специальными профессиональными навыками. Речь идет об умении работать более эффективно, с особым акцентом на те факторы, которые предопределяют востребованность юриста вне зависимости от формата работы: индивидуальная практика, коллективная практика или работа внутри предприятия.

Двухдневный курс предлагает беспрецедентное для Республики погружение в систему наиболее значимых профессиональных навыков юриста.

АУДИТОРИЯ

- Руководители и сотрудники юридических фирм;
- Юристы юридических служб предприятий и организаций – инхаусы;
- Адвокаты, частнопрактикующие юристы и юристы, задумывающиеся о создании и развитии собственной практики.

ЦЕЛИ

- Владение практическими инструментами для повышения индивидуальной и командной продуктивности работы юриста, а также для повышения стрессоустойчивости;
- Понимание и использование инструментов управления командной работой (делегирование, единое знание, основы риск-менеджмента, группы и команды, роли в команде).
- Развитие лидерских навыков в работе юриста.
- Повышение эффективности любых актов профессионального общения в работе юриста посредством внедрения наиболее значимых знаний о психологии общения в каждодневную юридическую практику – индивидуальную и корпоративную.
- Понимание и владение специальными профессиональными навыками формализации соглашений и юридических переговоров.
- Понимание и применение принципов управления финансами в юридической практике: гонорарная и компенсационная политика.
- Управление мотивацией юристов.

ПРОГРАММА

Время как ресурс: индивидуальная и командная эффективность юристов

- Основные причины потери времени юристом
- Система планирования работы юриста. Правила приоритетов
- Появление неожиданной или срочной работы: оценка рисков и планирование «незапланированного»
- Сроки в работе юриста: соотношение задач и сроков: «реалистичная оценка +»; что делать, если просрочка неминуема что делать, если срок пропущен
- Звонки, участие во встречах, переговорах, собраниях и т.п.: на что можно и нужно, а на что нельзя тратить время в различных обстоятельствах

Система наставничества

- «Глубина» делегирования: где предел?
- Установление параметров при распределении работы
- Чек-лист распределения работы/делегирования; ключевые сложности в делегировании юридических задач
- Как подготовить/готовить подчиненных к принятию и исполнению заданий
- Принципы распределения на проекты
- Структуры групп и команд в коллективной юридической практике: определение критериев

Управление знаниями

- Принципы формирования единого знания юридической фирмы и правового департамента
- Информация, подлежащая систематизации и хранению в юридической фирме и правовом департаменте
- Принципы сбора и хранения данных
- Уровни и полнота хранения знаний
- Методология сбора и хранения «неовещественных» знаний, навыков и опыта юристов
- Формирование у сотрудников «инстинкта» сохранения важной информации и знаний
- Поддержка в работе с информацией со стороны вспомогательного персонала

Навыки юридических переговоров и техника формализации соглашений

- Специальные задачи юриста на переговорах: как правильно использовать свои специальные знания и удовлетворить заказчика
- Различие целей и методов на переговорах при заключении сделок, планировании проектов, при разрешении споров и в конфликтных ситуациях
- Эффективность юридических переговоров: чем и как она измеряется? Тест на эффективность
- Этические, правовые, экономические и психологические аспекты споров и юридических переговоров: анализ затрат, выгоды, рисков при вступлении в переговоры и при их завершении
- Особенности и инструменты переговоров, завершающихся формализацией договоренностей

ПРОГРАММА

Основы управления финансами в юридической практике

- Определение стоимости услуг юристов (метод себестоимости, метод рынка, метод платежеспособности)
- Формы гонорара (фиксированная оплата в различных формах, включая абонентское обслуживание, зарплата, кэпы, коллары, фиксы; почасовая или иная повременная оплата; гонорары успеха)
- Отношения с заказчиками в контексте гонорарной политики
- Компенсация труда наемных юристов
- Распределение прибыли между партнерами

Качественные отношения с клиентами и своими коллегами

- «Проектоориентированный» подход VS подход, ориентированный на отношения, в части управления клиентскими отношениями (client management) управление клиентскими отношениями через создание клиентских групп
- Традиционные отношения «партнер-клиент» более широкими и глубокими отношениями с контактными лицами внутри компании клиента, вовлекая в это юристов и других специалистов фирмы
- Организация работы офиса и внутренняя координация в свете создания клиентских групп
- Переход от «продажного» подхода по предоставлению дополнительных услуг (кросс и суб-продажи) клиенту, к подходу, ориентированному на самого клиента с пониманием его нужд и его видения ценности (обычно в форме интервью)
- Создать дополнительную ценность для клиентов и сделать это своим конкурентным преимуществом
- Бюджетирование проектов в свете желания клиентов снижать расходы (по времени и деньгам) на переобучение поставщика услуг в отношении каждой новой правовой задачи
- Управление мотивацией юристов
- Протоколы работы с недовольством клиента:
 - Как информировать клиента об ошибках
 - Как реагировать, если клиент обнаружил их
 - Какие должны быть действия после обнаружения ошибок; оценка ущерба и его минимизация.

УЧАСТИЕ В СЕМИНАРЕ. РЕГИСТРАЦИЯ

Организаторы семинара:

Legal Practice (Бишкек, Кыргызстан) и Legal Stratagency (Берлин, Германия)

Место проведения:

Будет уточнено дополнительно.

Стоимость участия:

1. Стандартный пакет:

200 евро – участие в блок-семинаре 19-20 марта 2014 года.

2. Корпоративное участие:

(1) Специальные условия – скидка 5% при регистрации 2 и более представителей от одной компании:

380 евро – при участии двух представителей;

570 евро – при участии трех представителей;

(2) Специальные условия – станьте партнером-соорганизатором Тренинга:

При регистрации четырех и более участников от одной компании, компания получает статус **партнера-соорганизатора** тренинга, а также **10 %** скидку на участие каждого представителя партнера-соорганизатора.

В стоимость участия входит:

1. Участие в тренинговых сессиях 19 и 20 марта 2014 года;
2. Комплект раздаточных материалов;
3. Питание участников (кофе-паузы, обед).

В стоимость пакета партнера-соорганизатора входит:

1. Участие в тренинговых сессиях 19 и 20 марта 2014 года;
2. Комплект раздаточных материалов (в электронном виде);
3. Питание участников (кофе-паузы, обед);
4. Размещение логотипа партнера-соорганизатора на сайте тренинга и в раздаточных материалах;
5. Возможность распространения собственных маркетинговых материалов, а также баннеров в месте проведения мероприятия.

Регистрация:

По вопросам участия в тренинге, спонсорства и информационного партнерства Вы можете связаться с **Назик Саткеевой** по телефону (+996-551) 20 85 80 либо по электронной почте n.satkeyeva@cmg.kg в любое удобное для Вас время.

ВЕДУЩИЙ



Александр Хвожинский, LL.M

Директор Legal Stratagency и LegalStudies.RU

Экспертиза

- стратегический и управленческий консалтинг для юридических фирм и юридических департаментов
- профессиональное развитие юристов
- регулирование юридической профессии

Офисы: Москва, Берлин

Языки: русский, английский, немецкий

Образование и карьера

С отличием окончил юридический факультет МГУ им. М.В.Ломоносова;

LL.M. (European Business Law) в the Catholic University of Nijmegen/Pallas Consortium (Голландия);

С 1998 по 2004 преподавал на юридическом факультете МГУ (спекурс «Развитие договорного права в зарубежных странах»);

С 1993 года ведет профессиональную юридическую практику в ряде юридических фирм и в качестве корпоративного юриста в России и за рубежом.

Опыт

С 2001 года профессионально занимается вопросами развития юридической профессии в России и странах СНГ, проблемами повышения эффективности организации и управления юридической практикой.

Является соучредителем LegalStudies.RU: Автономной некоммерческой организации (Москва, 2004) – первой компании, оказывающей консалтинговые услуги по стратегическому развитию и управлению юридическими фирмами в русскоговорящих странах.

Число клиентов консалтинговых и тренинговых услуг насчитывает порядка 130 юридических фирм и региональных офисов (включая большинство крупнейших российских фирм и фирм из стран СНГ). Соорганизатор многочисленных конференций по управлению юридической фирмой с участием более 2000 фирм.

Автор тренингов по развитию профессиональных юридических навыков для ведущих юридических фирм и департаментов в регионах.

Участник множества российских и международных проектов, направленных на разработку политики и методики реализации передовой практики в области юридической профессии и управления юридической фирмой (в частности для Конституционного Суда, Высшего хозяйственного суда, Федеральной палаты адвокатов Российской Федерации).

Членство и деятельность в профессиональных организациях

Международная ассоциация юристов (International Bar Association):

- член комитетов по вопросам управления юридической фирмой и профессионального развития,
- член совета Европейского регионального форума.

Сопредседатель организационного комитета Ежегодной Конференции ИВА «Управление юридической фирмой», г. Москва.

Контакты

Офис в Берлине

Legal Stratagency

Flottwellstrasse 15,

10785 Berlin, Germany

tel.: + 49 160 92 97 50 67

e-mail: ax@stratagency.com

web: www.stratagency.com

Офис в Москве

LegalStudies.RU

Москва, Россия

тел: +7 (495) 739 51 41

web: www.legalstudies.ru

