

Современная юридическая практика: 5 шагов  
Цикл тренингов для юридических фирм и юридических департаментов

## ШАГ 1.

### CONDITIO SINE QUA NON УСПЕШНОЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

Как функционирует современная юридическая фирма и как в ней работать

28-29 мая 2014, Новосибирск

Тренинг представляют:



**LexProf**  
юридическая компания

**ИНКО**

АГЕНТСТВО ЗАЩИТЫ  
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ПРАВ

при поддержке:

**АЕ** ЮРИДИЧЕСКОЕ  
АГЕНТСТВО  
ЭКВИ

**KURSIV**

 **Юринвест**  
Центр правовой поддержки

  
**ADVOLEX**  
ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА

## Аудитория

- Руководители и сотрудники юридических фирм, включая сотрудников административного блока;
- Руководители и сотрудники внутренних юридических подразделений компаний;
- Адвокаты, частнопрактикующие юристы и юристы, задумывающиеся о создании и развитии собственной практики.

## Концепция

Профессиональный успех юридической практики (будь то небольшая юридическая фирма, адвокатское бюро или коллективное внутреннее подразделение компании) требует серьезной работы – как от руководителей, так и от юристов. Безупречная экспертиза в области права является само собой разумеющимся, однако недостаточным фундаментом устойчивого функционирования практики. Создание успешной и признаваемой клиентами и коллегами юридической практики подразумевает, что каждый сотрудник, наряду со знаниями, обладает специальными компетенциями, включающими в себя как индивидуальные профессиональные навыки, так и навыки управления. Если задача юристов оказывать наилучший сервис клиентам фирмы, то задача лидеров - управлять работой и отношениями так, чтобы обеспечить наилучший финансовый результат.

В рамках Курса предлагается цикл из 5 взаимозависимых блоков по 1,5-2 дня, нацеленных как на систематизацию знаний управляющих партнеров и иных руководителей для достижения ключевой задачи построения юридической практики, так и на работу с сотрудниками командной практики в части создания системы профессиональных навыков для совершенствования юридической работы, а также на формирование у сотрудников понимания того, как функционирует современная юридическая фирма или юридический департамент и какова роль каждого юриста в достижении успеха бизнеса, в котором он работает.

Первый шаг на пути построения настоящей юридической фирмы – понимание и создание **необходимых условий существования юридической практики – тех условий, без которых она невозможна**. Построению такой системы будет посвящен первый тренинг, который пройдет в Новосибирске 28-29 мая 2014.

## Цель тренинга:

Понимание всеми сотрудниками:

- Как функционирует юридическая фирма как бизнес-единица;
- Место фирмы (практики) на рынке;
- Основы финансового менеджмента в юридической практике;
- Как функционируют сотрудники в юрфирме – управление мотивацией и точки приложения усилий для профессионального роста.

Овладение специальными навыками работы юриста, лежащими за пределами правовых знаний: повышение эффективности работы юристов за счет *системного* понимания и умения применять специальные профессиональные навыки на практике – введение в систему профессиональных навыков:

- Клиентоориентированность
- Навыки юридического письма
- Эффективные коммуникации в работе юриста и навыки юридических переговоров
- Самоорганизация, управление временем, командная работа
- Управление знаниями в юридической фирме.

## ПРОГРАММА

### 1. Юридическая практика как бизнес-единица

#### Рынки юридических услуг в России и за рубежом: где мы?

- Понимание юридической услуги как продукта
- Базовые навыки стратегического планирования: дифференциация через устойчивые конкурентные преимущества
- Роловое, ценностное, географическое и иные модели позиционирования на рынках
- Система качества в юридической практике
- Этические требования в юридической практике

#### Юридическая карьера и точки приложения для профессионального роста юриста

- Карьера юриста в юридической фирме и карьера юриста в иных структурах и организациях: этапы развития карьеры
- Когда и как необходимо уходить
- Остаться в профессии: подсказки в постановке целей
- Критерии ценности юриста в юридической практике
- Соотношение профессионального роста и личного успеха с развитием фирмы: личный и корпоративный имидж
- Базовые личные маркетинговые навыки. «Негативные стереотипы»: юрист глазами клиента, позитивные ожидания: что хочет увидеть клиент в юристе
- Индивидуальный и корпоративный профессиональный успех и удовлетворение от работы. Поиск баланса профессиональной и личной жизни.
- Влияние фактора Generation Y на юридическую практику и управление ею.

#### 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
- Принципы компенсации труда наемных юристов и распределения прибыли между партнерами

### 2. Юридическая практика: общие ценности

#### Клиентоориентированный подход в юридической практике: Система "Client Care" и управление качеством

- Понятие и характеристики клиентоориентированности как свойства юридической услуги
- Клиентский сервис как миссия работы юриста: факторы, влияющие на удовлетворенность от работы юриста
- Стратегии и тактики отношений с клиентами
- Инструменты системного обеспечения качества услуги – заботы о клиенте через:
  - эффективное позиционирование (донесение миссии)
  - негативная забота («не расстроить»)
  - позитивная забота «9 протоколов Client Care» (от получения задания до работы с жалобами)
  - работа с ожиданиями
  - выстраивание доверия
  - эффективное исполнение через вовлечение сотрудников
- Основы BD: развитие практики через управление отношениями с клиентами
- Регламентация и протоколирование работы
- Доверие и лояльность в динамике отношений с клиентом.

### 3. Введение в систему профессиональных навыков

#### Эффективные коммуникации для юриста;

- Понимание системы принципов эффективной коммуникации применительно к природе юридической практики
- Повышение эффективности любых актов профессионального общения в работе юриста посредством внедрения наиболее значимых знаний о психологии общения в каждодневную юридическую практику

#### Переговоры, договорная работа

- Развитие специальных навыков ведения переговоров с юридическим содержанием с целью удовлетворения заказчика при выполнении поручений, связанных с ведением переговоров в интересах внутреннего заказчика (понимание целей; моделей, типов и фаз переговоров)
- Повышение качества результатов переговоров, проводимых с участием юристов компании, по критериям защиты экономических интересов заказчика и устойчивости этих результатов
- Повышение эффективности работы юриста в процессе согласования, заключения, исполнения договоров, разрешения конфликтов, вытекающих из заключенных договоров

#### Общее юридическое письмо

- Эффективная подготовка правовых заключений и иных письменных актов коммуникации: повышение продуктивности создания результатов правового анализа.
- Повышение качества подготавливаемых юристами документов: ориентация на ожидания и удовлетворение внутренних клиентов и работодателей.

**Личная и командная эффективность; управленческие навыки; ответственность.**

- Практические инструменты для повышения продуктивности работы юриста, внедрения макро- и микропланирования в каждодневную работу, разрешения конфликтов между запланированной и неожиданной работой, а также для повышения стрессоустойчивости
- Распределение работы, делегирование и матричная система организации работы
- Повышение эффективности и снижение временной и эмоциональной затратности при исполнении путем командной работы и наиболее рационального распределения работы среди подчиненных сотрудников.

## РАСПИСАНИЕ

Оба тренинга (28-29 мая) будут построены по следующей сетке:

9.30 – 10.00 регистрация, знакомство, неформальное общение

10.00 – 11.30 сессия

11.30 – 12.00 малый перерыв

12.00 – 13.30 сессия

13.30 – 14.30 большой перерыв

14.30 – 16.00 сессия

16.00 – 16.30 малый перерыв

16.30 – 18.00 сессия

## УЧАСТИЕ В ТРЕНИНГЕ. РЕГИСТРАЦИЯ

### Организаторы семинара:

Юридическая компания LexProf и Агентство защиты интеллектуальных прав «ИНКО»

### Место проведения:

[Бизнес-центр «Речной Вокзал»](#)

Новосибирск, ул. Добролюбова, 2(а)

### Регистрация:

По вопросам участия в тренинге вы можете связаться с  
Татьяной Фоминой: +7 (383) 209-2045, t.fomina@lexprof.pro

Тренинг проводится для сотрудников фирм-организаторов с ограниченной возможностью для участия коллег из других компаний при условии регистрации и компенсации части расходов на проведение.

### Условия участия:

#### 1. Стандартный пакет:

15,000 рублей – участие в блок-семинаре при условии регистрации до 08.05.2014 и своевременной оплаты выставленного счета

18,000 рублей – участие в блок-семинаре при условии регистрации с 09.05.2014.

#### 2. Корпоративное участие:

(1). **Специальные условия – скидка 10% при регистрации 2 и более представителей от одной компании;**

(2). **Специальные условия для партнеров-соорганизаторов Семинара:**

50,000 рублей – при регистрации четырех участников от одной компании или четырех и более с условием доплаты 10,000 рублей за каждого участника сверх четырех.

#### В стоимость участия входит:

1. Участие в тренинговых сессиях 28 и 29 мая 2014 года.
2. Комплект раздаточных материалов.
3. Питание участников.

#### В стоимость пакета партнера-соорганизатора входит:

1. Участие в тренинговых сессиях 28 и 29 мая 2014 года.
2. Комплект раздаточных материалов.
3. Питание участников.
4. Размещение логотипа партнера на сайте семинара и в материалах, которые предоставляются участникам.
5. Возможность распространения собственных маркетинговых материалов, а также баннеров в месте проведения мероприятия.

## ВЕДУЩИЙ

### Александр Хвоцинский, 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 (спецкурс «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 IBA «Управление юридической фирмой», Москва

#### Контакты

Москва

**LegalStudies.RU**

legalstudies@legalstudies.ru

web: www.legalstudies.ru

тел: +7 (495) 739 51 41

Берлин

**Legal Stratagency**

Flottwellstr. 15,

10785 Berlin, Germany

e-mail: ax@stratagency.com

web: www.stratagency.com

tel: + 49 160 92 97 50 67

## О СООРГАНИЗАТОРЕ

# LEGAL STRATAGENCY

Legal Stratagency\* с 2011 года расширяет границы LegalStudies.RU по оказанию профессиональных услуг для юридических фирм и юридических департаментов в странах Европы с особым акцентом на русскоговорящие страны.

### Мы помогаем

- Юридическим фирмам – строить успешную юридическую практику
- Юридическим департаментам – повышать свою эффективность
- Юристам – расти профессионально
- Бизнесу – заручаться поддержкой лучших юридических советников

### Мы предлагаем

- Стратегический и управленческий консалтинг
- Поддержку в разработке и реализации маркетинговой стратегии
- Системы управления качеством юридической практики
- Программы профессионального развития для юристов
- Профессиональный нетворкинг

### География нашей работы

- Россия, Украина, Беларусь, Казахстан
- другие русскоговорящие государства
- Центральная и Восточная Европа
- Западная Европа

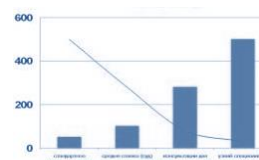
### Мы гордимся

- Своей работой для ведущих юридических фирм международного и национального масштаба в части поддержания их стремительного развития
- Нашими успехами по созданию постоянных площадок для нетворкинга юристов
- Возможностью ежедневно вносить свой вклад в развитие юридической профессии и продвигать ее интересы

### professional consultant



### trusted partner



### insiders in the Region



### caring for reputation



\*Stratagency является зарегистрированным знаком

### Контакты

Flottwellstr. 15,  
10785 Berlin, Germany  
tel: + 49 160 92 97 50 67web:  
[www.stratagency.com](http://www.stratagency.com)  
email: [legal@stratagency.com](mailto:legal@stratagency.com)