Przygotowanie do negocjacji - mapa negocjacji

My prawnicy niemal codzienne uczestniczymy w negocjacjach. Od ich efektu uzależnione jest nasze wynagrodzenie . Od rezultatów prowadzonych przez nas negocjacji zależy majątek i wolność naszych klientów. Kluczowym elementem negocjacji jest przygotowanie do negocjacji - bez nich nie ma mowy o sukcesie. Szkolenie dostarczy uczestnikowi praktycznych narzędzi , dzięki którym stanie się efektywnym negocjatorem  
  
  
Dzięki szkoleniu:   
1. Dowiesz dlaczego odkrywanie interesów i potrzeb jest gwarancją efektywności negocjacji.   
2. Będziesz miał możliwość zapoznania się z narzędziami przygotowania do negocjacji.   
3. Nauczysz się wybierać właściwą strategie negocjacji.   
4. Poznasz i nauczysz się stosować Kwestionariusz Analizy Negocjacji.   
5. Odkryjesz Mapę Negocjacji ,by zwiększyć swoją efektywność negocjacji.   
  
  
  
Program:  
1. Negocjacje jako dynamiczny proces podejmowania decyzji.  
2. Odkrywanie map : motywacje stron : cele, interesy i potrzeby.   
3. KAN Kwestionariusz Analizy Negocjacji.   
4. MP Mapa Negocjacji.   
5. Sposoby realizacji celu: wybór strategii i technik realizacji.  
  
O prowadzącym:  
Maciej Bobrowicz jest radcą prawnym z ponad 30-letnim doświadczeniem, specjalizującym się w prawie gospodarczym.  
Negocjacjami pasjonuje się od ponad 25 lat  
Od ponad 10 lat jest mediatorem w sporach gospodarczych.  
Wyszkolił setki mediatorów i prawników z zakresu negocjacji i mediacji.  
Prowadzi wykłady, seminaria i warsztaty z zakresu negocjacji i mediacji ,  
Jest autorem wielu publikacji i książek z tego zakresu  
Uczestniczył w opracowaniu założeń mediacji cywilnej, która następnie wprowadzona została w 2005 roku do polskiego systemu prawnego.  
Uczestniczył w zespole powołanym przez Ministra Gospodarki, który opracował zmiany w kodeksie postępowania cywilnego w zakresie mediacji gospodarczej - wprowadzone w 2016 roku do kpc.  
Posiada: certyfikat mediatora Time Limited Mediation Devon&Exeter Law Society, certyfikat mediatora gospodarczego WIRTSCHAFTSMEDIATOR - Akademie fur Wirtschaftsmediation und Verhandlungsmanagement , CERTIFICATE OF COMPLETION COMMUNICATION SKILLS TRAINING wydany przez Kevina Hogana, czołowego światowego eksperta z zakresu technik perswazji.  
Pasjonuje się podróżami do Azji i kulturą Japonii.

Reprezentacja klienta w mediacji

Mediacja staje się powoli alternatywą dla coraz bardziej nieprzewidywalnego procesu sądowego. Klienci stają się coraz bardziej wymagający , nie oczekują już wyroków sądowych lecz rozwiązań ich problemów . Zmienia się rola prawników - musimy stać się ekspertami od rozwiązywania konfliktów. Jeśli tego nie zrobimy - zrobią to zamiast nas inni. Reprezentowanie klienta w mediacji jest nową kompetencją ,której musimy się nauczyć - warsztat dostarcza praktycznych narzędzi pozwalających ją nabyć.   
  
  
  
Dzięki szkoleniu   
1 Dowiesz na czym polega istota mediacji i rola mediatora.   
2 Będziesz wiedział jak przygotować klienta do mediacji.  
3 Nauczysz się w jaki sposób przygotować się do negocjacji w mediacji.   
4 Dowiesz się na czym polega odmienność negocjacji w mediacji.   
5 Będziesz mógł nauczyć się zasad jak negocjować w mediacji : czego unikać , jakie umiejętności są kluczowe.   
  
  
Program szkolenia:  
1. Mediacja jako proces rozwiązywania konfliktu.   
2. Rola mediatora.  
3. 3 role pełnomocnika w mediacji.  
4. Przygotowanie do mediacji.   
5. Uczestnictwo pełnomocnika w mediacji - negocjacje poszukujące rozwiązania : zasady i techniki.

O prowadzącym:  
Maciej Bobrowicz jest radcą prawnym z ponad 30-letnim doświadczeniem, specjalizującym się w prawie gospodarczym.  
Negocjacjami pasjonuje się od ponad 25 lat  
Od ponad 10 lat jest mediatorem w sporach gospodarczych.  
Wyszkolił setki mediatorów i prawników z zakresu negocjacji i mediacji.  
Prowadzi wykłady, seminaria i warsztaty z zakresu negocjacji i mediacji ,  
Jest autorem wielu publikacji i książek z tego zakresu  
Uczestniczył w opracowaniu założeń mediacji cywilnej, która następnie wprowadzona została w 2005 roku do polskiego systemu prawnego.  
Uczestniczył w zespole powołanym przez Ministra Gospodarki, który opracował zmiany w kodeksie postępowania cywilnego w zakresie mediacji gospodarczej - wprowadzone w 2016 roku do kpc.  
Posiada: certyfikat mediatora Time Limited Mediation Devon&Exeter Law Society, certyfikat mediatora gospodarczego WIRTSCHAFTSMEDIATOR - Akademie fur Wirtschaftsmediation und Verhandlungsmanagement , CERTIFICATE OF COMPLETION COMMUNICATION SKILLS TRAINING wydany przez Kevina Hogana, czołowego światowego eksperta z zakresu technik perswazji.  
Pasjonuje się podróżami do Azji i kulturą Japonii

Dlaczego samuraje byli najlepszymi wojownikami na świecie i czego mogą od nich nauczyć się profesjonalni prawnicy ( w negocjacjach i nie tylko )

Negocjacje to proces nieprzewidywalny proces w którym nie mamy kontroli na to jak zachowywać się będą nasi przeciwnicy. Często na nasze wyniki w negocjacjach wpływają trudności z zarządzaniem emocjami. Stres jest wszechobecny. Za brak umiejętności radzenia sobie w kryzysowych sytuacjach prawnicy płacą wysoką cenę. Najlepszymi wojownikami w historii byli samuraje - dzięki opanowaniu, pewności siebie osiągali perfekcyjny profesjonalizm , najnowsze odkrycia neuropsychologii. Szkolenie zawiera praktyczne techniki ,które można stosować w negocjacjach jaki w winnych trudnych sytuacjach. Każdy uczestnik ma możliwość w trakcie szkolenia przećwiczyć omawiane techniki.  
  
Dzięki szkoleniu:

1. Odkryjesz na czym polegała skuteczność samurajów, jak wyjaśnia to neuropsychologia i w jaki sposób my prawnicy możemy to praktycznie wykorzystać.
2. Dowiesz się radzić sobie skutecznie z emocjami w negocjacjach.
3. Poznasz efektywne techniki radzenia sobie z emocjami.
4. Zapoznasz się z praktycznymi sposobami budowania pewności siebie.
5. Będziesz miał okazje przećwiczyć skuteczne techniki panowania nad emocjami.

Program   
1.Dlaczego samuraje byli najlepszymi wojownikami w historii - najnowsze badania neuropsychologii  
2.Kontrola stresu w negocjacjach ( i nie tylko )  
3.Budowa pewności siebie   
4.Miecz w negocjacjach - przygotowanie i techniki   
5. 生き甲斐 IKIGAI - kluczowy element zwycięstwa

O prowadzącym:  
Maciej Bobrowicz jest radcą prawnym z ponad 30-letnim doświadczeniem, specjalizującym się w prawie gospodarczym.  
Negocjacjami pasjonuje się od ponad 25 lat  
Od ponad 10 lat jest mediatorem w sporach gospodarczych.  
Wyszkolił setki mediatorów i prawników z zakresu negocjacji i mediacji.  
Prowadzi wykłady, seminaria i warsztaty z zakresu negocjacji i mediacji.  
Jest autorem wielu publikacji i książek z tego zakresu.  
Uczestniczył w opracowaniu założeń mediacji cywilnej, która następnie wprowadzona została w 2005 roku do polskiego systemu prawnego.  
Uczestniczył w zespole powołanym przez Ministra Gospodarki, który opracował zmiany w kodeksie postępowania cywilnego w zakresie mediacji gospodarczej - wprowadzone w 2016 roku do kpc.  
Posiada: certyfikat mediatora Time Limited Mediation Devon&Exeter Law Society, certyfikat mediatora gospodarczego WIRTSCHAFTSMEDIATOR - Akademie fur Wirtschaftsmediation und Verhandlungsmanagement , CERTIFICATE OF COMPLETION COMMUNICATION SKILLS TRAINING wydany przez Kevina Hogana, czołowego światowego eksperta z zakresu technik perswazji.  
Pasjonuje się podróżami do Azji i kulturą Japonii

Perswazja i techniki wywierania wpływu w negocjacjach

Od umiejętności przekonywania zależy wszystko: sukces w negocjacjach, nasze wynagrodzenie czy wygrana w procesie sądowym. Jednocześnie podlegamy manipulacjom: robią to reklamy ale i nasi przeciwnicy w negocjacjach. Jak nie dać sobą manipulować, jak wywierać wpływ nie manipulując - oto prawdziwe wyznawania . Od opanowania tych umiejętności zależy nasza prawnicza kariera. Warsztat zawiera praktyczne narzędzia ,które   
będzie mógł wypróbować w trakcie warsztatu każdy uczestnik.  
  
Uwaga : za względu na specyfikę warsztatu warunkiem uczestniczenia w nim jest złożenie oświadczenia o wykorzystaniu nabytych umiejętności zgodnie z zasadami etyki   
  
Dzięki szkoleniu   
1. Dowiesz się na czym polega proces przekonywania.   
2. Będziesz mógł nauczyć się identyfikować manipulacje i przeciwdziałać nim.   
3. Poznasz etyczne i nieetyczne techniki wywierania wpływu.  
4 . Będziesz miał okazję poznać techniki negocjacji wykorzystujące manipulacje.   
5. Poznasz techniki wywierania wpływu.  
  
Program szkolenia:  
1. Negocjacje jako proces wywierania wpływu.  
2. 2 tory przekonywania.  
3. techniki w negocjacjach.  
4. Manipulacje w negocjacjach.   
5. Metody radzenia sobie z manipulacjami.

O prowadzącym:  
Maciej Bobrowicz jest radcą prawnym z ponad 30-letnim doświadczeniem, specjalizującym się w prawie gospodarczym.  
Negocjacjami pasjonuje się od ponad 25 lat  
Od ponad 10 lat jest mediatorem w sporach gospodarczych.  
Wyszkolił setki mediatorów i prawników z zakresu negocjacji i mediacji.  
Prowadzi wykłady, seminaria i warsztaty z zakresu negocjacji i mediacji.  
Jest autorem wielu publikacji i książek z tego zakresu.  
Uczestniczył w opracowaniu założeń mediacji cywilnej, która następnie wprowadzona została w 2005 roku do polskiego systemu prawnego.  
Uczestniczył w zespole powołanym przez Ministra Gospodarki, który opracował zmiany w kodeksie postępowania cywilnego w zakresie mediacji gospodarczej - wprowadzone w 2016 roku do kpc.  
Posiada: certyfikat mediatora Time Limited Mediation Devon&Exeter Law Society, certyfikat mediatora gospodarczego WIRTSCHAFTSMEDIATOR - Akademie fur Wirtschaftsmediation und Verhandlungsmanagement , CERTIFICATE OF COMPLETION COMMUNICATION SKILLS TRAINING wydany przez Kevina Hogana, czołowego światowego eksperta z zakresu technik perswazji.  
Pasjonuje się podróżami do Azji i kulturą Japonii

**Jak zaistnieć na portalu LinkedIn. Budowa marki osobistej i pozyskiwanie klientów.**

Linkedin jest najbardziej popularnym portalem dla profesjonalistów w Polsce i na świecie. Na dzień dzisiejszy zarejestrowanych jest w nim blisko trzy mln osób reprezentujących prawie wszystkie branże, w tym 74% użytkowników ma wyższe wykształcenie, 80% podejmuje decyzje biznesowe, 28% użytkowników to przedstawiciele najwyższego kierownictwa w firmach, ale nadal niewielu prawników w Polsce korzysta z LinkedIn, mimo, że jest to największa baza potencjalnych klientów. To nadal nieodkryte terytorium, gdzie można zaprezentować się jako profesjonalista, ale także przyciągać klientów.  
  
Dzięki szkoleniu:  
1. Nauczysz się, jak stworzyć profil na linkedin.  
2. Dowiesz się, jak zarządzać profilem i budować bazę potencjalnych klientów   
3. Otrzymasz konkretne informacje, jakie informacje umieszczać, aby były atrakcyjne dla odbiorców   
4. Odkryjesz, jak wyszukiwać klientów i jak utrzymywać relacje   
5. Dowiesz się, czego tam nie robić, aby nie naruszyć Kodeksu etyki radców prawnych.  
  
  
Program

1. Budowanie profilu od podstaw tak, aby był akceptowany przez wyszukiwarki.  
2. Metody budowania bazy kontaktów i jak aktualizować profil, aby był atrakcyjny dla odwiedzających.  
3. Best practices i worst practices - przykłady dobrze prowadzonych profili na LinkedIn i tych pozostałych.  
4. Wyszukiwarka jako narzędzie poszukiwania klientów  
5. Ograniczenia związane z deontologią zawodową.  
  
O prowadzącym:  
Grzegorz Furgał - ekspert marketingu usług prawnych, były dziennikarz, specjalista od komunikacji w mediach społecznościowych, doradca Prezydium Krajowej Rady Radców Prawnych ds. public relations i marketingu, doktorant na Wydziale Dziennikarstwa, Informacji i Bibliologii Uniwersytetu Warszawskiego badający wpływ mediów społecznościowych na komunikację i marketing radców prawnych i adwokatów. Od kilkunastu lat działa na rynku profesjonalnej komunikacji, od 2009 roku pracuje z prawnikami, doskonaląc ich komunikację z otoczeniem oraz budując rozwiązania marketingowe. Po godzinach jest instruktorem nurkowania.

Pozyskiwanie klienta poprzez media społecznościowe.

Rośnie znaczenie mediów społecznościowych w procesie wyboru prawnika i rozwiązywania problemów prawnych. Zmiany te są związane z wkraczaniem w dorosłość pokolenia klientów, którzy wychowali się w świecie cyfrowym. Przyspiesza je również rozwój nowych form komunikacji - w szczególności mediów społecznościowych. Już obecnie większość polskich klientów poszukuje prawnika przez Internet. Podczas szkolenia pokażemy, jak pozyskać klienta przez media społecznościowe.  
  
Dzięki szkoleniu:

1. Dowiesz się, który portal społecznościowy jest dla Ciebie odpowiedni i na którym są aktywni Twoi klienci.  
2. Dowiesz się, jak tworzyć treści, które angażują Twoich klientów.  
3. Zobaczysz, jak zamienić potencjalnego klienta w Twojego klienta.  
4. Będziesz potrafił zbudować społeczność wokół swojej praktyki.   
5. Dostaniesz darmowe narzędzia niezbędne do pozyskiwania klienta w sieci.  
  
  
Program 

1. Jakie są metody pozyskiwania klientów w social media.  
2. Wybór odpowiedniego portalu społecznościowego do pozyskiwania klientów  
3. Budowanie marki osobistej w Internecie - narzędzia i metody  
4. Tworzenie angażujących treści, wideo i budowanie społeczności wokół kancelarii prawnej. Czy jest to możliwe?  
5. Przedstawienie i zastosowanie bezpłatnych narzędzi do pozyskiwania klientów.  
  
O prowadzącym:  
  
Grzegorz Furgał - ekspert marketingu usług prawnych, były dziennikarz, specjalista od komunikacji w mediach społecznościowych, doradca Prezydium Krajowej Rady Radców Prawnych ds. public relations i marketingu, doktorant na Wydziale Dziennikarstwa, Informacji i Bibliologii Uniwersytetu Warszawskiego badający wpływ mediów społecznościowych na komunikację i marketing radców prawnych i adwokatów. Od kilkunastu lat działa na rynku profesjonalnej komunikacji, od 2009 roku pracuje z prawnikami, doskonaląc ich komunikację z otoczeniem oraz budując rozwiązania marketingowe. Po godzinach jest instruktorem nurkowania.

Etyczne promowanie kancelarii na Facebooku.

Facebook to największy portal społecznościowy w Polsce. To właśnie tam są klienci radców prawnych. Jednak aktywność na Facebooku nie należy do najłatwiejszych i czasem konieczna jest płatna promocja. Jednak trzeba to robić z głową, analizując dane demograficzne, zainteresowania odbiorców i tak budować kampanie, aby docierać tylko do tych, którzy nas szukają. To szkolenie pokazuje, jak to robić.

Dzięki szkoleniu:

1. Dowiesz się, jak tworzyć fanpage kancelarii i czy jest on niezbędny do promocji na Facebooku.  
2. Zobaczysz, jak stworzyć kampanię promocyjną w oparciu o demografię.  
3. Geolokalizacja, wiek, zainteresowania, miejsce zamieszkania - dowiesz się jak tworzyć posty w oparciu o możliwości targetowania.  
4. Będziesz potrafił optymalizować koszty kampanii i promować się za kilkaset zł miesięcznie.  
5. Nauczysz się tworzyć ebooki, dzięki którym będziesz wiedział, co interesuje Twoich klientów.

Program szkolenia:

1. Tworzenie fanpage i administrowanie nim
2. Wykorzystanie bezpłatnych narzędzi do edycji grafiki i wideo.
3. Budowanie interaktywnych treści, identyfikacja zainteresowań za pomocą aktywnych linków.
4. Optymalizacja kosztów kampanii promocyjnych - jak się do tego zabrać?
5. Ograniczenia wynikające z Kodeksu etyki radców prawnych

O prowadzącym:

Grzegorz Furgał - ekspert marketingu usług prawnych, były dziennikarz, specjalista od komunikacji w mediach społecznościowych, doradca Prezydium Krajowej Rady Radców Prawnych ds. public relations i marketingu, doktorant na Wydziale Dziennikarstwa, Informacji i Bibliologii Uniwersytetu Warszawskiego badający wpływ mediów społecznościowych na komunikację i marketing radców prawnych i adwokatów. Od kilkunastu lat działa na rynku profesjonalnej komunikacji, od 2009 roku pracuje z prawnikami, doskonaląc ich komunikację z otoczeniem oraz budując rozwiązania marketingowe. Po godzinach jest instruktorem nurkowania.

**Jak promować kancelarię w Internecie.**

W 2018 roku 46% klientów trafiało do prawnika dzięki poleceniu, ale aż 52% wybierało go analizując informacje w Internecie. Nadal jednak wiele kancelarii prawnych nie ma stron internetowych lub te strony są niedostosowane do urządzeń mobilnych. Również poruszanie się w mediach społecznościowych nastręcza problemów. Dlatego   
  
Dzięki szkoleniu:  
1. Zapoznasz się z niezbędnymi elementami dobrej strony internetowej.  
2. Poznasz bezpłatne narzędzia do budowania stron www kancelarii prawnych  
3. Zrozumiesz podstawowe zasady dotyczące promocji kancelarii w Internecie.  
4. Nauczysz się korzystać z mediów społecznościowych w promocji kancelarii.  
5. Zapoznasz się z metodami współpracy z mediami i promocji kancelarii prawnej za ich pomocą.  
  
  
Program szkolenia:  
  
1. Jaka powinna być strona internetowa kancelarii i na co zwrócić uwagę w zleceniu budowy takiej strony?  
2. Jak prowadzić profil kancelarii i prawnika na LinkedIn?  
3. Czym jest Social Selling i czy radca prawny powinien z niego korzystać?  
4. Czy warto promować kancelarię na Facebooku i Twitterze?  
5. Jak współpracować z dziennikarzami i mediami branżowymi?  
  
O prowadzącym:  
Grzegorz Furgał: ekspert marketingu usług prawnych, były dziennikarz, specjalista od komunikacji w mediach społecznościowych, doradca Prezydium Krajowej Rady Radców Prawnych ds. public relations i marketingu, doktorant na Wydziale Dziennikarstwa, Informacji i Bibliologii Uniwersytetu Warszawskiego badający wpływ mediów społecznościowych na komunikację i marketing radców prawnych i adwokatów. Od kilkunastu lat działa na rynku profesjonalnej komunikacji, od 2009 roku pracuje z prawnikami, doskonaląc ich komunikację z otoczeniem oraz budując rozwiązania marketingowe. Po godzinach jest instruktorem nurkowania.

Sprzedaż usług prawniczych. Jak pozyskiwać nowe zlecenia skutecznie i z klasą?

Prawnik występuje w roli sprzedawcy prawie codziennie: nawiązuje kontakty, pielęgnuje relacje, wsłuchuje się w potrzeby klienta, opracowuje ofertę, negocjuje warunki współpracy.

Wielu prawnikom aktywne pozyskiwanie nowych zleceń sprawia trudność - słowo “sprzedaż” źle się kojarzy, nawiązywanie kontaktów przychodzi z trudnością, a rozmowy o pieniądzach bywają prawdziwym wyzwaniem. Mówią oni często, że sama myśl o sprzedawaniu wywołuje w nich opór, stres, uczucie niepewności i zakłopotania.

Umiejętności sprzedażowe mają jednak dla prawników ogromne znaczenie - w konkurencyjnym otoczeniu wygrywa ten, kto potrafi skuteczniej przekonać klienta do kancelarii i satysfakcjonującego wynagrodzenia.

Szkolenie przeznaczone jest dla prawników, którzy chcą polubić sprzedaż i nauczyć się robić to skutecznie i “z klasą”.

**Dzięki szkoleniu:**

1. Dowiesz się jak sprzedawać z klasą - bez nacisków i manipulacji - tak, aby klient sam zwrócił się do Ciebie o pomoc.
2. Nauczysz się prowadzić skuteczne rozmowy o współpracy i o wynagrodzeniu,
3. Poznasz techniki zadawania pytań i słuchania, które zmienią sposób, w jaki komunikujesz się z obecnym i potencjalnym klientem.
4. Poznasz swoje predyspozycje i ograniczenia w zakresie rozwoju umiejętności sprzedażowych.
5. Wypracujesz plan działań, które pomogą Ci wykorzystać nowe umiejętności już od następnego dnia po szkoleniu.

**Program szkolenia**

1. Sprzedawanie jako proces odkrywania problemów klienta.
2. Bariery psychologiczne i organizacyjne utrudniające sprzedaż – jak je pokonać?
3. Poznaj 7 etapów sprzedaży - od kontaktu do kontraktu.
4. “Czy ja się do tego nadaję?” - predyspozycje sprzedażowe.
5. Jak prowadzić skuteczne rozmowy sprzedażowe?

**Po szkoleniu otrzymasz “ściągę” - listę kilkudziesięciu pytań, które możesz wykorzystać w trakcie rozmów z potencjalnymi klientami.**

O prowadzącym:

Ryszard Sowiński, prof. WSB  
Doradca kancelarii prawnych w obszarze zarządzania. Prawnik z wieloletnim doświadczeniem pracy zarówno w konsultingu zarządczym jak i w kancelariach prawnych. Absolwent studiów podyplomowych “Psychologia w zarządzaniu” oraz “Coaching menedżerski” na Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu. Praktyk w zakresie badania osobowości w biznesie. Trener prowadzący dla prawników  praktyczne warsztaty w obszarze strategii rozwoju, sprzedaży i zarządzania. Zawodowy członek komitetów strategicznych kancelarii prawnych – ciał odpowiedzialnych za formułowanie i wdrażanie strategii rozwoju kancelarii. Autor pierwszego w Polsce bloga o zarządzaniu kancelariami NowoczesnaKancelaria.pl. Członek jury oraz mentor w konkursach dotyczących innowacyjności w sektorze usług prawnych oraz LegalTech organizowanych przez Wolters Kluwer oraz Rzeczpospolitą. Współtwórca pierwszego w Polsce raportu na temat oprogramowania wspierającego zarządzanie kancelariami prawnymi. Autor raportu: “*Strategia konkurowania indywidualnych kancelarii radców prawnych*”, opracowanego na zlecenie KIRP dla środowiska radców prawnych.

Wycena zleceń kancelarii. Jak określić i wynegocjować dobrą stawkę?

Prawidłowo skalkulowane i dobrze wynegocjowane wynagrodzenie przekłada się wprost na dochody właścicieli i pracowników kancelarii.

Tymczasem wielu prawników sygnalizuje trudności uzyskaniu satysfakcjonującej stawki za swoje usługi - źródeł problemu upatrują w sytuacji na rynku i spadających cenach.

W rzeczywistości wiele kancelarii nadmiernie zaniża swoje wynagrodzenia - wynika to m.in. z powierzchownych kalkulacji, niewykorzystania alternatywnych metod rozliczeń czy obaw przed utratą klienta.

Dodatkowym problemem są bariery psychologiczne, które utrudniają prawnikom swobodną rozmowę o pieniądzach.

Celem szkolenia jest nabycie umiejętności kalkulacji stawki, wykorzystania różnych metod rozliczeń i nauczenie się rozmowy z klientem o pieniądzach bez zakłopotania, wstydu i obaw przed porażką.

**Dzięki szkoleniu:**

1. Nauczysz się obliczać wysokość wynagrodzenia, które przyniesie Tobie satysfakcjonujący dochód.
2. Poznasz i nauczysz się stosować w swojej kancelarii różnorodne metody wynagradzania stosowane na polskim rynku.
3. Nauczysz się rozmawiać z klientami o wynagrodzeniu w taki sposób, aby akceptowali wyższe stawki.
4. Ocenisz prawidłowość stosowanego obecnie w kancelarii systemu rozliczeń z klientami.
5. Opracujesz plan działania, który pozwoli Ci na bezpieczne wdrożenie zmian w cenniku i poprawę wyników finansowych kancelarii.

**Program szkolenia**

1. Metody rozliczeń kancelarii z klientami indywidualnymi i biznesowymi.
2. Ćwiczenia z wyceny różnych typów zleceń.
3. Psychologiczne aspekty związane z ustalaniem i negocjowaniem wynagrodzenia.
4. Jak rozmawiać z klientem o stawce?
5. Autodiagnoza polityki cenowej kancelarii oraz planowanie działań podnoszących efektywność.

**Po szkoleniu otrzymasz prosty w zastosowaniu arkusz kalkulacyjny, umożliwiający obliczenie wysokości wynagrodzenia.**

O prowadzącym:

Ryszard Sowiński, prof. WSB  
Doradca kancelarii prawnych w obszarze zarządzania. Prawnik z wieloletnim doświadczeniem pracy zarówno w konsultingu zarządczym jak i w kancelariach prawnych. Absolwent studiów podyplomowych “Psychologia w zarządzaniu” oraz “Coaching menedżerski” na Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu. Praktyk w zakresie badania osobowości w biznesie. Trener prowadzący dla prawników  praktyczne warsztaty w obszarze strategii rozwoju, sprzedaży i zarządzania. Zawodowy członek komitetów strategicznych kancelarii prawnych – ciał odpowiedzialnych za formułowanie i wdrażanie strategii rozwoju kancelarii. Autor pierwszego w Polsce bloga o zarządzaniu kancelariami NowoczesnaKancelaria.pl. Członek jury oraz mentor w konkursach dotyczących innowacyjności w sektorze usług prawnych oraz LegalTech organizowanych przez Wolters Kluwer oraz Rzeczpospolitą. Współtwórca pierwszego w Polsce raportu na temat oprogramowania wspierającego zarządzanie kancelariami prawnymi. Autor raportu: “*Strategia konkurowania indywidualnych kancelarii radców prawnych*”, opracowanego na zlecenie KIRP dla środowiska radców prawnych.

Zadowolony klient kancelarii .Jak podnieść satysfakcję klienta i liczbę poleceń?

Gdyby poziom satysfakcji Państwa klientów podniósł się o 20% - jak przełożyłoby się to na dochody kancelarii?

W dzisiejszych czasach zadowolenie klienta ma kluczowe znaczenie - aby uzyskać rekomendacje trzeba go zachwycić.

Klient oceniający poziom zadowolenia na 7-8 pkt. (skala 1-10) jest klientem zaledwie neutralnym - dopiero przy 9-10 pkt. zaczyna polecać usługi swoim znajomym.

Dlatego do kwestii zwiększania poziomu satysfakcji klientów kancelarii należy podejść metodycznie, systematycznie doskonaląc nawet to, co już dzisiaj działa dobrze.

Na szkoleniu spojrzymy na Państwa kancelarię oczami klienta i wypracujemy pomysły, które będą mogli Państwo zacząć wdrażać już następnego dnia.

**Dzięki szkoleniu:**

1. Zrozumiesz jakie kryteria oceny prawników są najważniejsze dla klientów indywidualnych i biznesowych.
2. Nauczysz się uzyskiwać od klienta wartościową informację zwrotną w trakcie naturalnej, niewymuszonej rozmowy.
3. Poznasz kilkadziesiąt metod optymalizacji jakości obsługi, z których większość nie wiąże się z nakładami finansowymi.
4. Dokonasz autodiagnozy jakości usług swojej kancelarii.
5. Opracujesz plan działań podnoszących jakość obsługi na wyższy poziom.

**Program szkolenia**

1. W jaki sposób klienci oceniają jakość obsługi?
2. Uzyskiwanie informacji zwrotnej od klienta w trakcie naturalnej rozmowy.
3. Praktyczne metody doskonalenia jakości obsługi - przegląd i wybór rozwiązań.
4. Jak uczynić z doskonalenia jakości filozofię działania kancelarii.
5. Opracowanie planu konkretnych działań na najbliższe 6 miesięcy.

**Po szkoleniu otrzymasz scenariusz rozmowy z klientem, podczas której klient udzieli Ci pogłębionej informacji zwrotnej o tym, co robisz dobrze a co mógłbyś poprawić w zakresie jakości obsługi.**

O prowadzącym:

Ryszard Sowiński, prof. WSB  
Doradca kancelarii prawnych w obszarze zarządzania. Prawnik z wieloletnim doświadczeniem pracy zarówno w konsultingu zarządczym jak i w kancelariach prawnych. Absolwent studiów podyplomowych “Psychologia w zarządzaniu” oraz “Coaching menedżerski” na Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu. Praktyk w zakresie badania osobowości w biznesie. Trener prowadzący dla prawników  praktyczne warsztaty w obszarze strategii rozwoju, sprzedaży i zarządzania. Zawodowy członek komitetów strategicznych kancelarii prawnych – ciał odpowiedzialnych za formułowanie i wdrażanie strategii rozwoju kancelarii. Autor pierwszego w Polsce bloga o zarządzaniu kancelariami NowoczesnaKancelaria.pl. Członek jury oraz mentor w konkursach dotyczących innowacyjności w sektorze usług prawnych oraz LegalTech organizowanych przez Wolters Kluwer oraz Rzeczpospolitą. Współtwórca pierwszego w Polsce raportu na temat oprogramowania wspierającego zarządzanie kancelariami prawnymi. Autor raportu: “*Strategia konkurowania indywidualnych kancelarii radców prawnych*”, opracowanego na zlecenie KIRP dla środowiska radców prawnych.

Sprawna kancelaria. Jak podnieść efektywność organizacyjną kancelarii i osiągać lepsze wyniki?

Spadek cen, wzrost kosztów, rosnące oczekiwania klientów, presja konkurencji, chroniczny brak czasu i wynikający z tego stres – to zjawiska zmuszające prawników do poszukiwania sposobów na poprawę sprawności organizacyjnej.

Dobra wiadomość - istnieją dziesiątki sposobów na organizacyjne usprawnienia, a większość z nich nie wymaga nawet inwestycji finansowych, tylko odrobiny odwagi i determinacji.

Czy wiedzą Państwo, że usprawnienie organizacyjne generujące oszczędność zaledwie 15 minut dziennie powoduje, że w skali roku odzyskujemy ponad 7 dni dodatkowych dni roboczych?

Na szkoleniu ocenią Państwo sprawność działania swojej kancelarii i poznają dziesiątki sposobów na jej podniesienie.

 Wdrożenie zaprojektowanych na szkoleniu zmian przełoży się na większe poczucie kontroli i sprawczości, zadowolenie klienta i poprawę wyników finansowych kancelarii.

**Dzięki szkoleniu:**

1. Poznasz mierniki, które pozwalają zarządzać efektywnością zarówno kancelarii indywidualnej, jak i wieloosobowej.
2. Dokonasz autodiagnozy sprawności działania swojej kancelarii oraz własnej sprawności osobistej.
3. Poznasz kilkadziesiąt metod poprawy sprawności organizacji i zidentyfikujesz, które z nich można wprowadzić w Twojej kancelarii.
4. Zrozumiesz jakie mechanizmy zarządcze należy wprowadzić w kancelarii, aby podnoszenie sprawności stało się organizacyjnym nawykiem.
5. Opracujesz plan konkretnych działań zmierzających do podniesienia sprawności Twojej organizacji na wyższy poziom.

**Program szkolenia**

1. Efektywność operacyjna - jak ją mierzyć i jak nią zarządzać?
2. Praktyczne metody podnoszenia sprawności organizacji - przegląd i wybór rozwiązań.
3. Jak skutecznie wdrażać usprawnienia organizacyjne?
4. Jak uczynić z podnoszenia sprawności filozofię działania kancelarii.
5. Opracowanie planu konkretnych działań na najbliższe 6 miesięcy.

**Po szkoleniu otrzymasz “ściągę” - opis kluczowych wskaźników efektywności, które możesz zastosować w swojej kancelarii aby jeszcze lepiej zarządzać jej efektywnością.**

O prowadzącym:

Ryszard Sowiński, prof. WSB  
Doradca kancelarii prawnych w obszarze zarządzania. Prawnik z wieloletnim doświadczeniem pracy zarówno w konsultingu zarządczym jak i w kancelariach prawnych. Absolwent studiów podyplomowych “Psychologia w zarządzaniu” oraz “Coaching menedżerski” na Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu. Praktyk w zakresie badania osobowości w biznesie. Trener prowadzący dla prawników  praktyczne warsztaty w obszarze strategii rozwoju, sprzedaży i zarządzania. Zawodowy członek komitetów strategicznych kancelarii prawnych – ciał odpowiedzialnych za formułowanie i wdrażanie strategii rozwoju kancelarii. Autor pierwszego w Polsce bloga o zarządzaniu kancelariami NowoczesnaKancelaria.pl. Członek jury oraz mentor w konkursach dotyczących innowacyjności w sektorze usług prawnych oraz LegalTech organizowanych przez Wolters Kluwer oraz Rzeczpospolitą. Współtwórca pierwszego w Polsce raportu na temat oprogramowania wspierającego zarządzanie kancelariami prawnymi. Autor raportu: “*Strategia konkurowania indywidualnych kancelarii radców prawnych*”, opracowanego na zlecenie KIRP dla środowiska radców prawnych.