

FILARY AKADEMII NOWOCZESNEGO RADCY PRAWNEGO:



WIEDZA
MULTIDYSCYPLINARNA



LEGAL TECH –
NOWOCZESNE
TECHNOLOGIE



UMIEJĘTNOŚCI MIĘKKIE



WIZERUNEK RADCY
PRAWNEGO

HARMONOGRAM WYDARZEŃ W I PÓŁROCZU 2024 ROKU

Szkolenia otwarte – online

Data i godzina	Filar Akademii	Temat	Prowadzący	Gdzie? Limit uczestników
13.03.2024 (środa) 17:00-20:00 6 punktów	Wiedza multidyscyplinarna	Współpraca radcy prawnego z komornikiem kluczem do skutecznej egzekucji	komornik Marcin Świtkowski	Webinar (online) 500 osób Rejestracja: https://bit.ly/3T17NhK
		Więcej informacji: kliknij tutaj		
10.04.2024 (środa) 17:00-20:00 6 punktów	Wiedza multidyscyplinarna	Wykrywanie kłamstwa w toku procesu sądowego	dr Jagoda Dzida	Webinar (online) 500 osób Rejestracja od 03.04.2024*: www.poznan.oirp.pl/radca-prawny/harmonogram
		Więcej informacji: kliknij tutaj		
15.05.2024 (środa) 17:00-20:00 6 punktów	Wiedza multidyscyplinarna	Ekonomiczne aspekty prowadzenia kancelarii radcowskiej	Piotr Chodosz	Webinar (online) 500 osób Rejestracja od 08.05.2024*: www.poznan.oirp.pl/radca-prawny/harmonogram
		Więcej informacji: kliknij tutaj		
06.06.2024 (czwartek) 16:30-18:30 6 punktów	Wizerunek radcy prawnego	Jak budować markę osobistą, sieć kontaktów oraz zdobywać klientów na portalu LinkedIn?	Kamila Kurkowska	Webinar (online) 500 osób Rejestracja od 29.05.2024*: www.poznan.oirp.pl/radca-prawny/harmonogram
		Więcej informacji: kliknij tutaj		

* w wyjątkowych sytuacjach termin rozpoczęcia rejestracji może ulec przesunięciu. **Szkolenia otwarte** będą realizowane za pośrednictwem platformy ClickMeeting (dostęp poprzez przeglądarkę internetową).

Warsztaty zamknięte – stacjonarne (zasady zapisów)

Data i godzina	Filar Akademii	Temat	Prowadzący	Gdzie? Limit uczestników
12.04.2024 (piątek) 9:00-16:00 (z 1-godz. przerwą) 12 punktów	Umiejętności miękkie	Usłysz i nagraj swój głos – warsztaty z emisji głosu, dykcji, artykulacji (grupa 1)	Paweł Wódczyński	OIRP w Poznaniu ul. Chwaliszewo 69 10 osób Rejestracja od 25.03.2024, godz. 12:00 do 27.03.2024, godz. 12:00 https://forms.office.com/e/Yhv59E4XJ8
		Więcej informacji: kliknij tutaj		
13.04.2024 (sobota) 9:00-16:00 (z 1-godz. przerwą) 12 punktów	Umiejętności miękkie	Usłysz i nagraj swój głos – warsztaty z emisji głosu, dykcji, artykulacji (grupa 2)	Paweł Wódczyński	OIRP w Poznaniu ul. Chwaliszewo 69 10 osób Rejestracja od 25.03.2024, godz. 12:00 do 27.03.2024, godz. 12:00 https://forms.office.com/e/Yhv59E4XJ8
		Więcej informacji: kliknij tutaj		
20.04.2024 (sobota) 9:00-13:00 8 punktów	Umiejętności miękkie	Zarządzanie relacją z klientem (nawiązanie relacji, komunikacja w trakcie współpracy, zakończenie współpracy)	Adam Sornek	OIRP w Poznaniu ul. Chwaliszewo 69 30 osób Rejestracja od 03.04.2024, godz. 12:00 do 05.04.2024, godz. 12:00 https://forms.office.com/e/CXUTreNmUd
		Więcej informacji: kliknij tutaj		

Organizator szkoleń otwartych i warsztatów zamkniętych:

Komisja ds. Innowacji przy Okręgowej Izby Radców Prawnych w Poznaniu

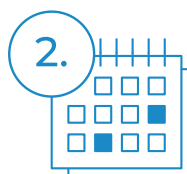
komisja.innowacji@poznan.oirp.pl

Zasady zapisów na warsztaty



1.

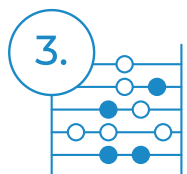
Zapisujesz się za pomocą formularza internetowego, do którego link znajduje się w harmonogramie.



2.

Formularz będzie aktywny od dnia i godziny podanych w harmonogramie – przez kolejne 48 godzin.

Ani wcześniej, ani później nie będzie on działał.



3.

O uczestnictwie decyduje kolejność zgłoszeń.

Jeżeli jednak już uczestniczyłeś lub uczestniczyłaś w co najmniej 2 warsztatach w tym półroczu, to pierwszeństwo mają osoby, które uczestniczyły w mniejszej liczbie warsztatów niż Ty.



4.

Jeżeli będzie więcej chętnych niż miejsc w grupie, to stworzymy listę rezerwową.



5.

Każdy warsztat kosztuje 100 złotych (brutto). Istnieje możliwość otrzymania faktury.

Nie wpłacaj pieniędzy przed otrzymaniem potwierdzenia uczestnictwa.



6.

Po weryfikacji zgłoszeń wyślemy Tobie e-maila:

- z potwierdzeniem uczestnictwa oraz informacją o płatności, albo
- z potwierdzeniem wpisu na listę rezerwową.



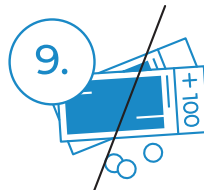
7.

Każdy warsztat odbędzie się, jeżeli zgłosi się komplet uczestników.



8.

W warsztatach mogą uczestniczyć tylko radcy prawni z OIRP w Poznaniu.



9.

Jeżeli zrezygnujesz z warsztatu, wpłacone 100 złotych nie podlega zwrotowi.

Projekt organizacji warsztatów jest pilotażowy, więc liczymy na Twoją wyrozumiałość i sugestie

komisja.innowacji@poznan.oirp.pl

Współpraca radcy prawnego z komornikiem kluczem do skutecznej egzekucji

Ramowy program szkolenia:

1. Zasady wykonywania zawodu, prawa i obowiązki komorników sądowych.
2. Koszty postępowań prowadzonych przez komorników sądowych.
3. Kluczowe zagadnienia do prowadzenia postępowania egzekucyjnego – jakich błędów unikać.
4. Poszukiwanie majątku i narzędzia wpływające na skuteczność egzekucji.
5. Egzekucja z poszczególnych składników majątkowych – najistotniejsze zagadnienia wybrane.
6. Możliwość zaskarżania czynności komorników.
7. Nowości legislacyjne i informatyczne w pracy komorników.

Data: **13.03.2024** (środa)

godz. **17:00-20:00**

SZKOLENIE OTWARTE

Prowadzący:



Marcin Świtkowski

- Komornik Sądowy
przy Sądzie
Rejonowym dla
Warszawy-Woli
w Warszawie.

Od wielu lat wykonuje zawód komornika sądowego. Wcześniej jako menadżer i radca prawny zajmował się wszelkimi aspektami zarządzania wierzytelnościami.

Był jednym z twórców zorganizowanego, profesjonalnego rynku obrotu wierzytelnościami masowymi (odpowiadał za organizację jednych z pierwszych w Polsce transakcji masowej sprzedaży wierzytelności). Brał także udział w tworzeniu prawnych i biznesowych standardów windykacji (zarówno w modelu insourcing, jak i outsourcing).

Autor licznych publikacji komentujących przepisy o komornikach sądowych i egzekucji oraz poświęconych praktycznym zagadnieniom związanym z postępowaniami egzekucyjnymi.

Wykrywanie kłamstwa w toku procesu sądowego

Ramowy program szkolenia:

1. Przesłuchanie w polskim procesie karnym i cywilnym – wprowadzenie.
2. Postrzeganie zdarzenia przez świadka, czyli wszystko o zawodności ludzkiej percepcji.
3. Fałszywe wspomnienia i błędy poznawcze, czyli kiedy nie jesteśmy w stanie dociec prawdy.
4. Wiarygodność zeznań i wyjaśnień – czyli czy i w jaki sposób obiektywnie można ocenić „prawdziwość” historii.
5. Kłamstwo w toku procesu – czym jest i jak je wykryć.
6. Wykrywanie kłamstwa w wypowiedziach pisemnych, czyli psychologia przychodzi nam z pomocą.

Szkolenie ma na celu przekazanie uczestnikom podstawowych informacji dotyczących nie tylko możliwości wykrycia kłamstwa w toku przesłuchania, ale i w czasie procesu sądowego (oraz w życiu codziennym).

Istotnym elementem szkolenia jest uświadomienie uczestnikom, w jaki sposób świadek postrzega rzeczywistość i, co za tym idzie, które szczegóły dotyczące zdarzenia są przez świadka lepiej, a które gorzej spostrzegane, zapamiętywane i przechowywane w pamięci (oraz w jaki sposób czynniki zewnętrzne i wewnętrzne wpływać mogą na każdy z tych etapów).

Uczestnicy dowiedzą się również, czym są i jak powstają fałszywe wspomnienia oraz czym jest wiarygodność zeznań, co na nią wpływa i jak możemy ją oceniać. Kolejnym punktem szkolenia będzie kłamstwo i sposoby jego wykrywania w trakcie procesu – omówione zostaną rodzaje kłamstwa oraz metody ich wykrywania, ze szczególnym uwzględnieniem metody obserwacji behawioralnej.

Data: **10.04.2024** (środa)

godz. **17:00-20:00**

SZKOLENIE OTWARTE

Prowadząca:



dr Jagoda Dzida

– prawnik, adiunkt w Laboratorium Kryminalistyki na Wydziale Prawa i Administracji UAM w Poznaniu.

Naukowo zajmuje się kryminalistyką, a zwłaszcza zagadnieniem wykrywania kłamstwa na podstawie obserwacji behawioralnej oraz badaniami dokumentów (ze szczególnym uwzględnieniem kryminalistycznych badań pisma ręcznego).

Popularyzuje wiedzę z zakresu kryminalistyki w ramach wydarzeń naukowo-kulturalnych (m.in. Noc Naukowców, Poznański Festiwal Nauki i Sztuki, Festiwal Kryminałów GRANDA) oraz w ramach prelekcji naukowych.

Autorka licznych publikacji naukowych z zakresu kryminalistyki, w tym wykrywania nieszczerości i badań dokumentów (pisma ręcznego).

Ekonomiczne aspekty prowadzenia kancelarii radcowskiej

Ramowy program szkolenia:

1. Kancelaria lepiej zorganizowana, to kancelaria rentowna.
2. Struktury matematycznego myślenia w kancelarii.
3. Value Based Billing. Nie sprzedawaj czasu.

1. Kancelaria Lepiej Zorganizowana, to Kancelaria Rentowna

Ten moduł koncentruje się na znaczeniu efektywnej organizacji w kancelarii prawnej. Uczestnicy nauczą się, jak poprawić zarządzanie czasem, zasobami oraz jak wdrażać systemy i procesy, które zwiększają wydajność i rentowność kancelarii.

2. Struktury Matematycznego Myślenia w Kancelarii

Moduł ten wprowadza uczestników w świat matematycznego myślenia zastosowanego do zarządzania kancelarią. Skupia się na kancelarii napędzanej danymi. Uczestnicy dowiedzą się, jak obliczyć swoją rentowność, efektywność współpracowników oraz klientów i ich spraw.

3. Value Based Billing: Nie Sprzedawaj Czasu

Ostatni moduł szkolenia koncentruje się na Value Based Billing, czyli modelu naliczania opłat opartym na wartości dostarczonej klientom, a nie na liczbie przepracowanych godzin. Przedstawione zostaną strategie i metody wdrażania tego modelu w praktyce kancelarii.

Szkolenie to zapewnia uczestnikom wiedzę i narzędzia niezbędne do zwiększenia efektywności, innowacyjności i rentowności ich praktyk prawnych.

Data: **15.05.2024** (środa)

godz. **17:00-20:00**

SZKOLENIE OTWARTE

Prowadzący:



Piotr Chodosz – od 2021 prowadzi firmę doradczą Rentowna Kancelaria.

Wcześniej cztery lata doradzał partnerom zarządzającym przy wyborze programów

do zarządzania w Wolters Kluwer.

Autor kursów rozwojowych dla prawników dotyczących kompetencji zarządczych. Prowadzi klub Rentowna Kancelaria, gdzie raz w tygodniu wspiera partnerów zarządzających budujących rentowne kancelarie. Konsultuje problemy związane z business development w ramach spotkań mastermind.

Organizator eventów branżowych wyłącznie dla branży prawnej. Prawnikiem, przedsiębiorcą skoncentrowany na dostarczaniu eksperckich treści biznesowych dla zarządzających kancelariami.

Autor pierwszej w Polsce mapy rozwiązań LegalTech. Wdraża rentowne strategie w kancelariach.

Jak budować markę osobistą, sieć kontaktów oraz zdobywać klientów na portalu LinkedIn?

Ramowy program szkolenia:

1. Dlaczego w dzisiejszym świecie zawodowym obecność na LinkedIn jest koniecznością.
2. Jakie są niezbędne elementy dobrego profilu na LinkedIn.
3. Jak wykorzystać LinkedIn do budowania marki osobistej.
4. Jak budować network i pozyskiwać klientów.

Data: **06.06.2024** (czwartek)

godz. **16:30-18:30**

SZKOLENIE OTWARTE

Prowadząca:



Kamila Kurkowska -
kierowniczka merytoryczna kierunku „LegalTech i innowacje

w branży prawniczej” na Uniwersytecie SWPS oraz wykładowczyni na kierunku „Legal Design Thinking”.

Ekspertka w zakresie innowacji, komunikacji, marketingu, różnorodności i nowych technologii w branży prawniczej.

Prezeska i założycielka Fundacji Women in Law. Prelegentka i wykładowczyni na szkoleniach dla samorządu radcowskiego i adwokackiego. Mentorka prawniczek. Posiada wieloletnie doświadczenie zdobyte w firmach Deloitte, Harvard Business Review i RSM Poland. Założycielka i współniczka w dwóch startupach Legaltech. Ambasadorka na Polskę European Legal Tech Assotiation (2020-22), nominowana do nagrody European Women in Legal Tech, mentorka i sędzia podczas Global Legal Hackaton 2020-2022 i Hack4Law.

Absolwentka Uniwersytetu Stanforda w Kalifornii.

Usłysz i nagraj swój głos – warsztaty z emisji głosu, dykcji, artykulacji

GRUPA 1

Ramowy program warsztatu:

Część I

9:00-11:00

1. Rozpoczęcie i omówienie warsztatów, zapoznanie z uczestnikami.
2. Zdrowe oddychanie - siła głosu, ćwiczenia przepony, błędy w oddychaniu.
3. Jak powstaje głos i co go wzmacnia – ćwiczenia.

11:00-11:15 - przerwa kawowa

Część II

11:15-13:15

1. Ćwiczenia usprawniające aparat mowy (język, usta, żuchwa).
2. Samogłoski - siła wypowiedzi.
3. Rezonatory - teoria i ćwiczenia praktyczne.
4. Ćwiczenia dykcyjne z tekstem.

13:15-14:00 – przerwa obiadowa

Część III

14:00-16:00

1. Tajniki ciekawej interpretacji tekstu.
2. Profesjonalne nagranie - usłyszysz swój prawdziwy głos (każdy otrzyma nagranie).
3. Indywidualne wskazówki oraz rady, pytania i odpowiedzi.

Część IV

16:00

Zakończenie i wręczenie certyfikatów,
pamiątkowe zdjęcia.

Data: **12.04.2024** (piątek)

godz. **9:00-16:00**

(z 1-godz. przerwą)

WARSZTAT ZAMKNIĘTY

Prowadzący:



Paweł Wódczyński

- lektor i aktor
z wieloletnim
doświadczeniem.

Od wielu lat
współpracuje

z poznańskim Teatrem Atofri, występując zarówno w Polsce, jak i w Chinach. Jego doświadczenie obejmuje także współpracę z Teatrem Polskim w Poznaniu, Narodowym Teatrem Edukacji we Wrocławiu, Fonopolis, Teatrem Polskiego Radia w Radiu Poznań, a także z artystami takimi jak Jan Peszek, Tomasz Knapik, Joanna Kołaczkowska, Czesław Mozil i wieloma innymi, przy różnych projektach teatralnych i produkcjach audio.

Od 2017 roku jest współzałożycielem i wiceprezesem poznańskiej Fundacji Słowo i Kropka. Był pomysłodawcą i wykonawcą licznych projektów edukacyjnych, integracyjnych oraz inicjatyw mających na celu popularyzację czytelnictwa.

Głos Pawła Wódczyńskiego usłyszysz m.in. w:

- Muzeum Panoramy Raławickiej we Wrocławiu,
- Kursie Lekarskim Więcej niż LEK,
- Muzeum GRUNWALD,
- Podcaście Kryminatorium,
- Słuchowiskach Krajm Story i Radia 357,
- Zamku Książ,
- Centrali telefonicznej Volkswagen, Ford, Skoda, Audi,
- Muzeum Zabawek w Kudowie Zdroju,
- Muzeum Pamięci Mieszkańców Ziemi Oświęcimskiej,
- a także w: materiałach szkoleniowych, prezentacjach biznesowych, filmach instruktażowych, reklamach, medytacji, audiobookach.

Usłysz i nagraj swój głos – warsztaty z emisji głosu, dykcji, artykulacji

GRUPA 2

Ramowy program warsztatu:

Część I

9:00-11:00

1. Rozpoczęcie i omówienie warsztatów, zapoznanie z uczestnikami.
2. Zdrowe oddychanie - siła głosu, ćwiczenia przepony, błędy w oddychaniu.
3. Jak powstaje głos i co go wzmacnia – ćwiczenia.

11:00-11:15 - przerwa kawowa

Część II

11:15-13:15

1. Ćwiczenia usprawniające aparat mowy (język, usta, żuchwa).
2. Samogłoski - siła wypowiedzi.
3. Rezonatory - teoria i ćwiczenia praktyczne
4. Ćwiczenia dykcyjne z tekstem.

13:15-14:00 – przerwa obiadowa

Część III

14:00-16:00

1. Tajniki ciekawej interpretacji tekstu.
2. Profesjonalne nagranie - usłyszysz swój prawdziwy głos (każdy otrzyma nagranie).
3. Indywidualne wskazówki oraz rady, pytania i odpowiedzi.

Część IV

16:00

Zakończenie i wręczenie certyfikatów,
pamiątkowe zdjęcia.

Data: **13.04.2024** (sobota)

godz. **9:00-16:00**

(z 1-godz. przerwą)

WARSZTAT ZAMKNIĘTY

Prowadzący:



Paweł Wódczyński

- lektor i aktor
z wieloletnim
doświadczeniem.

Od wielu lat
współpracuje

z poznańskim Teatrem Atofri, występując zarówno w Polsce, jak i w Chinach. Jego doświadczenie obejmuje także współpracę z Teatrem Polskim w Poznaniu, Narodowym Teatrem Edukacji we Wrocławiu, Fonopolis, Teatrem Polskiego Radia w Radiu Poznań, a także z artystami takimi jak Jan Peszek, Tomasz Knapik, Joanna Kołaczkowska, Czesław Mozil i wieloma innymi, przy różnych projektach teatralnych i produkcjach audio.

Od 2017 roku jest współzałożycielem i wiceprezesem poznańskiej Fundacji Słowo i Kropka. Był pomysłodawcą i wykonawcą licznych projektów edukacyjnych, integracyjnych oraz inicjatyw mających na celu popularyzację czytelnictwa.

Głos Pawła Wódczyńskiego usłyszysz m.in. w:

- Muzeum Panoramy Raławickiej we Wrocławiu,
- Kursie lekarskim Więcej niż LEK,
- Muzeum GRUNWALD,
- Podcaście Kryminatorium,
- Słuchowiskach Krajm Story i Radia 357,
- Zamku Książ,
- Centrali telefonicznej Volkswagen, Ford, Skoda, Audi,
- Muzeum Zabawek w Kudowie Zdroju,
- Muzeum Pamięci Mieszkańców Ziemi Oświęcimskiej,
- a także w: materiałach szkoleniowych, prezentacjach biznesowych, filmach instruktażowych, reklamach, medytacji, audiobookach.

Zarządzanie relacją z klientem (nawiązanie relacji, komunikacja w trakcie współpracy, zakończenie współpracy)

Opis warsztatu:

W trakcie warsztatu edukacyjno-rozwojowego z elementami praktycznymi zajmiemy się psychologicznymi aspektami dotyczącymi relacji z klientem i zadaniem przez radcę prawnego o swoje potrzeby – te materialne i niematerialne - w tej relacji.

Przyjrzymy się (wykład, ćwiczenia grupowe):

- budowaniu relacji z klientem,
- określeniem Twoich potrzeb dotyczących współpracy (finansowych i pozafinansowych),
- określeniem potrzeb Twojego klienta (dotyczących prowadzenia sprawy, ale również przebiegu relacji, komunikacji, zasad kontaktowania się etc.),
- budowaniem zdrowej, ekologicznej, dobrej dla Ciebie relacji, w tym określeniem granic tej relacji i kontraktu, również tego pozafinansowego, który w sporej liczbie przypadków wpływa na odczuwalną przez prawniczki i prawników jakość współpracy z klientem,
- budowaniem struktury świadczenia usługi w sposób zarówno ekologicznych dla Ciebie i wspierający interesy Twojego klienta.

Zajmiemy się w tym wszystkim również: właściwym nawiązaniem relacji, jej przebiegiem w trakcie realizacji zlecenia czy prowadzenia sprawy oraz zakończeniem w sposób zgodny z zasadami etyki relacji w przypadku np. przekroczenia granic, czy poczynionych ustaleń.

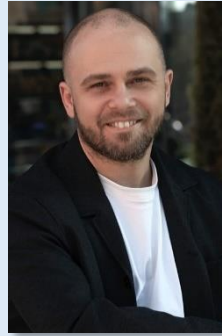
Będzie o pieniądzach i rozliczeniach, prawnikach, którzy czują się jakby pracowali w call centre oraz klientach, którzy wchodzi na głowę, a gdy dać im palec, to wezmą rękę. Będzie też o współpracach, które na etapie przyjęcia sprawy były rentowne i po 2-3 latach przestały takie być.

Data: **20.04.2024** (sobota)

godz. **9:00-13:00**

WARSZTAT ZAMKNIĘTY

Prowadzący:



Adam Sornek - autor podcastu „Toga bez wroga”, adwokat (2010 - 2019), aktualnie adwokat niewykonyjący zawodu; zawód prawnika wykonywał w różnych formach od 2003 r.

Certyfikowany coach i mentor biznesowy (kognitywny) wg

modelu Bennewicz Instytut Kognitywistyki (Business Coach Professional Certificate awarded the EQA conferred by the EMCC Practitioner Level). Pracował jako adwokat „solista”, menadżer, a w ostatnich latach aktywności zawodowej był współnikiem zarządzającym spółką prawniczą (ok. 10 osób).

Współautor książki „81 Tajemnic”, konsultant oprogramowania LegalTech (Sprawy24), pasjonat rozwoju osobistego, psychologii, coachingu, mentoringu, muzykant.

Prezes zarządu Fundacji Alchemia Zmiany, autor projektu „Toga bez wroga”, współautor podcastu „Prawo do emocji” (podcast Jacka Stanisławskiego „Marketing Prawniczy w praktyce”), autor cyklu „Prawnik dobrze zdefiniowany” na łamach Magazynu Prawniczego.