

FILARY AKADEMII NOWOCZESNEGO RADCY PRAWNEGO:



WIEDZA
MULTIDYSCYPLINARNA



LEGAL TECH –
NOWOCZESNE
TECHNOLOGIE



UMIEJĘTNOŚCI MIĘKIE



WIZERUNEK RADCY
PRAWNEGO

HARMONOGRAM WYDARZEŃ W II PÓŁROCZU 2025 ROKU

Szkolenia online

Data i godzina	Filar Akademii	Temat (kliknij w tytuł, by wyświetlić więcej informacji)	Prowadzący	Gdzie? Limit uczestników
27.10.2025 (poniedziałek) 17:00-20:00 6 punktów	Wiedza multidyscyplinarna	<u>Strategia pisania, czyli co i jak należy uwzględnić w treści pisma procesowego</u>	Dr hab. r.pr. Marcin Dziurda, prof. UW	Webinar 1000 osób Rejestracja od 21.10.2025*
4.11.2025 (wtorek) 17:00-19:00 4 punkty	Wizerunek	<u>Kiedy nie warto pozywać? Komunikacja kryzysowa klienta a działania procesowe - kluczowe aspekty wizerunkowe postępowań sądowych</u>	Krzysztof Tomczyński	Webinar 1000 osób Rejestracja od 28.10.2025*

<p>19.11.2025 (środa) 15:00-18:30</p> <p>7 punktów</p>	<p>Nowoczesne technologie</p> <p>ORGANIZATOR: KIRP w ramach Ogólnopolskiego Projektu Szkoleniowego</p>	<p><u>Podstawy AI,</u> <u>Microsoft Copilot</u> <u>w praktyce,</u> <u>Bezpieczeństwo i</u> <u>zgodność z</u> <u>prawem,</u> <u>Inspiracje</u> <u>technologiczne,</u> <u>Odpowiedzialność</u> <u>zawodowa a</u> <u>technologia,</u> <u>Przyszłość AI w</u> <u>zawodach</u> <u>prawniczych</u></p>	<p>Mateusz Zapart</p>	<p>OIRP w Poznaniu ul. Chwaliszewo 69 150 osób</p> <p>Rejestracja od 4.11.2025*</p>
<p>4.12.2025 (czwartek) 17:00-20:00</p> <p>6 punktów</p>	<p>Nowoczesne technologie</p>	<p><u>Etyka i pułapki AI</u> <u>w praktyce</u> <u>prawnika - jak</u> <u>rozpoznać</u> <u>halucynacje,</u> <u>zachować</u> <u>standardy i</u> <u>przestrzegać</u> <u>tajemnicy</u> <u>zawodowej</u></p>	<p>r.pr. dr Paweł Kowalski</p>	<p>Webinar 1000 osób</p> <p>Rejestracja od 27.11.2025*</p>
<p>22.01.2026 (czwartek) 17:00-19:00</p> <p>4 punkty</p>	<p>Nowoczesne technologie</p>	<p><u>Modele</u> <u>komercyjne i koszt</u> <u>korzystania ze</u> <u>sztucznej</u> <u>inteligencji - jak</u> <u>wkalkulować to w</u> <u>działalność</u> <u>operacyjną</u> <u>kancelarii prawnej</u></p>	<p>Michał Morrison</p>	<p>Webinar 1000 osób</p> <p>Rejestracja od 15.01.2025*</p>

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

Warsztaty stacjonarne (zasady zapisów)

Data i godzina	Filar Akademii	Temat (kliknij w tytuł, by wyświetlić więcej informacji)	Prowadzący	Gdzie? Limit uczestników
14.10.2025 (wtorek) 16:00-20:00 8 punktów	Umiejętności miękkie	<u>Jak być Mentorem / Mentorką? Jak wspierać młodszych prawników i prawniczki, by podejmowali kolejne wyzwania w Twojej kancelarii lub dziale prawnym?</u>	Aldona Królikowska	OIRP w Poznaniu ul. Chwaliszewo 69 25 osób Rejestracja od 30.09.2025*
21.11.2025 (piątek) 9:00-14:00 9 punktów	Umiejętności miękkie	<u>Budowanie relacji z trudnym klientem (grupa nr 1 - piątek)</u>	Anna Warlich, Rafał Piekarski	OIRP w Poznaniu ul. Chwaliszewo 69 20 osób Rejestracja od 6.11.2025*
22.11.2025 (sobota) 9:00-14:00 9 punktów	Umiejętności miękkie	<u>Budowanie relacji z trudnym klientem (grupa nr 2 - sobota)</u>	Anna Warlich, Rafał Piekarski	OIRP w Poznaniu ul. Chwaliszewo 69 20 osób Rejestracja od 6.11.2025*

Organizator szkoleń online i warsztatów stacjonarnych:

Komisja ds. Innowacji przy Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Poznaniu

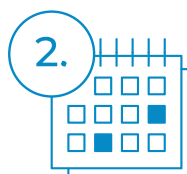
komisja.innowacji@poznan.oirp.pl

Zasady zapisów na warsztaty



1.

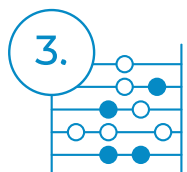
Zapisujesz się za pomocą formularza internetowego, do którego link znajduje się w harmonogramie.



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 uczestniczyłeś 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.



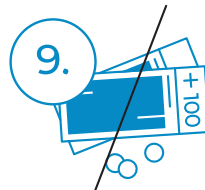
7.

Każdy warsztat odbędzie się, jeżeli zgłosi się komplet uczestników.



8.

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



9.

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

Jeżeli masz dodatkowe pytania - zapraszamy do kontaktu:

_____ komisja.innowacji@poznan.oirp.pl

Strategia pisania, czyli co i jak należy uwzględnić w treści pisma procesowego

Ramowy program szkolenia:

- Ogólne wymagania pism przygotowawczych
- Stosowanie art. 130(1a) k.p.c. w praktyce
- Zarządzenie przewodniczącego w przedmiocie złożenia pisma przygotowawczego – art. 205(3) § 1 k.p.c.
- Rodzaje pism przygotowawczych
- Konkretyzacja przytoczeń i zaprzeczeń – w pozwie (art. 187 § 1 pkt 2 k.p.c.) oraz w dalszych pismach przygotowawczych (art. 210 § 2 k.p.c.)
- Znaczenie art. 230 k.p.c.
- Strukturyzacja pism przygotowawczych – obecny stan prawny – art. 128(1) k.p.c.
- Strukturyzacja pism przygotowawczych a wnioski dowodowe
- Strukturyzacja pism przygotowawczego a jego perswazyjność
- Strukturyzacja pism przygotowawczych – plany legislacyjne

Data: **27.10.2025** (poniedziałek)
godz. **17:00-20:00**
SZKOLENIE ONLINE

Prowadzący:



dr hab. Marcin Dziurda, prof. UW - radca prawny, profesor w Katedrze Postępowania Cywilnego na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, członek Komisji Kodyfikacyjnej Prawa Cywilnego. W latach 2006-2012 Prezes Prokuraturii Generalnej Skarbu Państwa. Laureat nagrody Bona Lex za najlepszy akt prawny w 2006 r. Laureat nagrody Dziennika Gazety Prawnej „Złoty Paragraf” dla najlepszego radcy prawnego (2015). Laureat nagrody specjalnej w konkursie „Przeglądu Sądowego” oraz Wydawnictwa Wolters Kluwer na książkę najbardziej przydatną dla praktyki prawniczej w 2019 r.

Współautor monografii „Prawo sztucznej inteligencji” oraz publikacji „Legal tech. Czyli jak bezpiecznie korzystać z narzędzi informatycznych w organizacji, w tym w kancelarii oraz dziale prawnym”.

Komunikacja kryzysowa w praktyce radcy prawnego. Kluczowe aspekty wizerunkowe i medialne postępowań prawnych

Opis szkolenia:

Postępowania prawne i procesowe często mają swoją odstonę medialną lub komunikacyjną mogącą mieć wpływ zarówno na wizerunek podmiotu, którego dotyczy sprawa, jak i jej przebieg.

W trakcie szkolenia omówione zostaną kluczowe aspekty dotyczące kryzysów komunikacyjnych i zarządzania wizerunkiem, w tym między innymi:

- Podstawy komunikacji kryzysowej i rola konfliktu
- Cykl kryzysu i kluczowe znaczenie pierwszej fazy
- Percepcja społeczna kryzysu – podział: zły, dobry, ofiara
- Rola mediów w kryzysie
- Strategie komunikacji antykryzysowej i znaczenie Kluczowych Przesłań
- Komunikacja reaktywna i proaktywna – kiedy jaka?
- Kluczowe rekomendacje; Deeskalacja, Reguła 5P, zasada 90-9-1
- Ostrzeżenia i błędy
- Rekomendacje dotyczące mediów społecznościowych
- Porady językowe dotyczące komunikacji tematów trudnych
- Kryzysowe Case studies

Data: **04.11.2025** (wtorek)
godz. **17:00-19:00**
SZKOLENIE ONLINE

Prowadzący:



Krzysztof Tomczyński - Managing Partner w Alert Media Communications - agencji Public Relations zajmującej się zarządzaniem komunikacją kryzysową. Trener i doradca komunikacyjny z kilkunastoletnim doświadczeniem w PR. Z Alert Media związany od 2013 roku. Prowadzi projekty kryzysowe i strategiczne dla wiodących firm z branż: FMCG, retail, motoryzacyjnej i medycznej oraz instytucji publicznych w tym sądów.

Wcześniej pracował m.in. w Ministerstwie Skarbu Państwa, gdzie przez cztery lata odpowiadał za działania komunikacyjne towarzyszące dużym debiutom giełdowym odbywającym się w ramach programu „Akcjonariat Obywatelski”.

Wykładowca w ramach polskich i międzynarodowych projektów szkoleniowych w tym m.in Szkoła SAPR; SWPS; „Enhancing Criminal Justice”; „Kompetentny Menadżer” NCBiR. Absolwent Kolegium MISH i Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego.

Podstawy AI, Microsoft Copilot w praktyce, Bezpieczeństwo i zgodność z prawem, Inspiracje technologiczne, Odpowiedzialność zawodowa a technologia, Przyszłość AI w zawodach prawniczych

Opis szkolenia:

- Podstawy AI – zrozumienie, czym jest i czym nie jest sztuczna inteligencja
- Microsoft Copilot w praktyce – realne zastosowania w kancelarii
- Bezpieczeństwo i zgodność z prawem – jak działa ochrona danych i jakie są regulacje
- Inspiracje technologiczne – Copilot Studio, Azure AI Studio, generatywna AI
- Odpowiedzialność zawodowa a technologia – jak korzystać z AI zgodnie z etyką
- Przyszłość AI w zawodach prawniczych – możliwe kierunki rozwoju i automatyzacji

Data: **19.11.2025** (środa)
godz. **15:00-18:30**
**SZKOLENIE STACJONARNE
W SIEDZIBIE OIRP POZNAŃ**

Prowadzący:



Mateusz Zapart - Specjalista AI, trener i konsultant, ekspert praktycznego wdrażania sztucznej inteligencji w biznesie. W APN Promise (Microsoft Country Partner of the Year 2024) realizuje projekty cyfrowej transformacji oparte na Microsoft Copilot, Copilot Studio oraz Azure AI.

Prowadzi szkolenia dla zespołów z różnych branż, w tym menedżerów i specjalistów. Wierzy, że dobrze wdrożona AI powinna działać niemal niezauważalnie – intuicyjnie wspierając pracę ludzi i uwalniając ich potencjał do realizacji bardziej wymagających, twórczych i strategicznych zadań.

Etyka i pułapki AI w praktyce prawnika - jak rozpoznać halucynacje, zachować standardy i przestrzegać tajemnicy zawodowej

Ramowy program szkolenia:

- Ochrona tajemnicy zawodowej przy korzystaniu z ChatGPT i LLM
- Minimalizacja ryzyk – co wolno, czego unikać (case study)
- „Halucynacje” AI – jak je rozpoznać i minimalizować ryzyko
- Autorytatywny ton modelu a odpowiedzialność prawnika
- Zasady stosowania AI zgodne z Kodeksem Etyki Radcy Prawnego
- Kiedy (nie) ufać AI w sprawach klientów.
- Szkolenie podnosi kompetencje rozpoznawania i kontrolowania pułapek AI oraz zgodności z zasadami etyki zawodu radcy prawnego.

Data: **04.12.2025** (czwartek)
godz. **17:00-20:00**
SZKOLENIE ONLINE

Prowadzący:



r.pr. dr Paweł Kowalski – radca prawny, dr nauk prawnych, specjalizuje się w prawie UE, prawie medycznym, międzynarodowym i regulacjach nowych technologii.

Pełnomocnik Prezesa Krajowej Rady Radców Prawnych ds. Nowych Technologii. Członek Komisji ds. Sztucznej Inteligencji przy Fédération des Barreaux d’Europe (FBE) oraz Komisji Prawa Międzynarodowego przy OIRP Warszawa. Adiunkt na Wydziale Prawa Uniwersytetu SWPS

Współtwórca rekomendacji „AI w pracy radcy prawnego”. Ekspert praktycznego zastosowania AI i LLM w pracy prawnika, doradztwie biznesowym i edukacji.

Prowadzi warsztaty i szkolenia dla kancelarii, administracji, firm farmaceutycznych i uczelni (m.in. Pfizer, Adamed, Astra Zeneca, KIRP, SWPS). Prelegent na konferencjach krajowych i międzynarodowych, autor publikacji o AI w zawodach prawniczych i medycznych.

Modele komercyjne i koszt korzystania ze sztucznej inteligencji – jak w kalkulować to w działalność operacyjną kancelarii prawnej

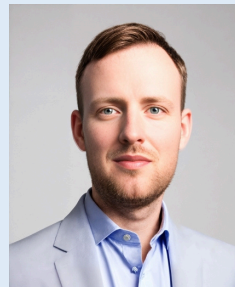
Ramowy program szkolenia:

- Wprowadzenie do modeli komercyjnych AI – subskrypcje, opłaty transakcyjne, rozwiązania chmurowe i on-premise,
- Struktura kosztów korzystania z narzędzi AI w praktyce prawniczej,
- Jak ocenić zwrot z inwestycji (ROI) w rozwiązaniu AI,
- Różnice pomiędzy rozwiązaniami typu off-the-shelf (np. Copilot) a dedykowanymi platformami AI,
- Przykłady wdrożeń w kancelariach i działach prawnych – modele rozliczeń i optymalizacja kosztów,
- Dyskusja: jak przygotować kancelarię prawną do świadomego korzystania z technologii.

Sztuczna inteligencja staje się nieodłącznym elementem praktyki prawniczej, ale jej wdrożenie wiąże się z kosztami, które należy świadomie uwzględnić w działalności kancelarii. Szkolenie omawia najważniejsze modele komercyjne narzędzi AI oraz sposoby ich kalkulacji w budżecie operacyjnym. Uczestnicy dowiedzą się, jak ocenić opłacalność korzystania z AI, porównać dostępne rozwiązania rynkowe i dostosować je do potrzeb swojej praktyki prawniczej.

Data: **22.01.2026** (czwartek)
godz. **17:00-19:00**
SZKOLENIE ONLINE

Prowadzący:



Michał Morrison – Associate Director w Deloitte Digital Innovation for Tax & Legal, specjalizacja: generative AI for legal.

Doświadczenie w projektach transformacji cyfrowej w sektorze prawnym, w tym wdrażanie rozwiązań AI w kancelariach i działach prawnych. Autor publikacji i artykułów eksperckich na temat AI, innowacji i przyszłości zawodów prawniczych.

Prowadzi szkolenia i warsztaty z zakresu sztucznej inteligencji, nowych technologii oraz zarządzania zmianą w środowisku prawniczym.

Wykształcenie: magister finansów i analizy finansowej, studia podyplomowe z machine learning & data science oraz MBA z finansów, rachunkowości i zarządzania.

Jak być Mentorem / Mentorką? Jak wspierać młodszych prawników i prawniczki, by podejmowali kolejne wyzwania w Twojej kancelarii lub dziale prawnym?

Opis warsztatu:

- Efektywne prowadzenie procesu mentoringowego – jak budować relację, wyznaczać cele i wspierać rozwój mentee, rodzaje mentoringu, przebieg sesji mentoringowej,
- Mentoring a inne metody wspierania rozwoju (coaching, tutoring, szkolenia, doradztwo) – korzyści i wartość dodana mentoringu,
- Istota dialogu rozwojowego – jego specyfika, kontrintuicyjność wobec dialogu menedżerskiego,
- Umiejętności mentora - komunikacja i zadawanie właściwych pytań, aktywne słuchanie, udzielanie wartościowej informacji zwrotnej i ocenianie, dzielenie się wiedzą i doświadczeniem, wzmacnianie osoby mentorowanej w rozwoju,
- Standardy pracy mentora – odpowiedzialność mentora, zasady i przekonania sprzyjające tworzeniu bezpiecznych i skutecznych relacji mentoringowych,
- Trudne sytuacje w mentoringu – sposoby radzenia sobie z oporem, brakiem zaangażowania czy postępów w rozwoju osoby mentorowanej,
- Narzędzia mentoringowe – konkretne modele i podejścia ułatwiające pracę mentoringową.

Data: **14.10.2025** (wtorek)
godz. **16:00-20:00**

WARSZTAT STACJONARNY

Prowadząca:



Aldona Królikowska - menedżerka z 20-letnim doświadczeniem w międzynarodowych korporacjach (Bosch, DHL, Hilti), w obszarze zarządzania marketingiem i sprzedażą. Ex-CEO i Dyrektorka Generalna firmy Hilti (Poland). Liderka łącząca efektywność działań biznesowych z pasją rozwijania ludzi.

Doświadczona mentorka i coach, z akredytacją EMCC Senior Practitioner i certyfikacją ICF PCC. Współpracuje z menedżerami wyższego szczebla i Executive w procesach indywidualnych, realizuje warsztaty oraz team coaching dla zarządów i zespołów w organizacjach. Współtworzy i wspiera realizację programów mentoringowych w firmach komercyjnych i NGOs. Prowadzi superwizje mentorów.

Wspiera rozwój przedsiębiorczości przez aktywną współpracę mentorską ze start-upami w projektach fundacji YBP (Youth Business Poland). Ekspertka merytoryczna i trenerka mentorów w programach Women in Law, Top Woman in Real Estate.

Budowanie relacji z trudnym klientem (grupa nr 1 - piątek)

Opis warsztatu:

Cele szkolenia:

- Podwyższenie praktycznych umiejętności z zakresu skutecznej komunikacji i współpracy z klientem
- Nabycie praktycznych umiejętności pozwalających na budowanie relacji z klientami
- Radzenie sobie w trudnych, stresujących sytuacjach
- Stosowanie prewencji konfliktowej
- Budowanie pozytywnych relacji podczas współpracy
- Lepsze rozumienie motywów, którymi kierują się w rozmowie klienci
- Nabycie umiejętności łagodzenia sytuacji konfliktowych i niedoprowadzania do eskalacji konfliktów

Program szkolenia:

- Język komunikatu, czyli jak się (nie) rozumiemy - wstęp do szkolenia
- Komunikacja: Dlaczego często trudno jest nam się dogadać?
 - Docieranie do potrzeb klienta
 - Komunikacja niewerbalna i sztuka zadawania pytań.
 - Empatia jako fundament budowania relacji
- Klienci: Jak, co i do kogo mówić?
 - Rodzaje klientów
 - Techniki reagowania na krytykę i zastrzeżenia
 - Specyfika trudnego klienta i jak go określić.
 - Trudne rozmowy (o pieniądzach, ryzyku procesowym, przegranej).
- Osoba Radcy Prawnego: Jaki chcę być we współpracy?
 - Rola wartości w budowaniu relacji
 - Wizerunek osobisty radcy prawnego
 - Gdzie jest klient i jak zadbać o relację z nim.

Data: **21.11.2025** (piątek)

godz. **9:00-14:00**

WARSZTAT STACJONARNY

Prowadzący:



Anna Warlich - Współwłaściciel Kancelarii Mediacyjnej Strefa Dialogu. Mediator z kilkoma stoletnim doświadczeniem, wpisana na listę stałych mediatorów prowadzoną przez Prezesa Sądu Okręgowego Poznaniu. Wykładowca i trener biznesu. Członek (a w latach 2016-2023 Prezes) Polskiego Centrum Mediacji oddział w Poznaniu oraz Wielkopolskiego Centrum Arbitrażu i Mediacji.

Absolwentka Wydziału Ekonomii na Akademii Ekonomicznej i Psychologii w biznesie na SWPS.

Rafał Pierkarski - Współwłaściciel Kancelarii Mediacyjnej Strefa Dialogu. Mediator z listy stałych mediatorów Sądu Okręgowego w Poznaniu i w Kaliszu. Członek Polskiego Centrum Mediacji oddział w Poznaniu oraz Wielkopolskiego Centrum Arbitrażu i Mediacji.

Prowadzi mediacje w sprawach gospodarczych, cywilnych i pracowniczych. Wykładowca i trener biznesu. Psycholog biznesu i certyfikowany coach.

Budowanie relacji z trudnym klientem (grupa nr 2 - sobota)

Opis warsztatu:

Cele szkolenia:

- Podwyższenie praktycznych umiejętności z zakresu skutecznej komunikacji i współpracy z klientem
- Nabycie praktycznych umiejętności pozwalających na budowanie relacji z klientami
- Radzenie sobie w trudnych, stresujących sytuacjach
- Stosowanie prewencji konfliktowej
- Budowanie pozytywnych relacji podczas współpracy
- Lepsze rozumienie motywów, którymi kierują się w rozmowie klienci
- Nabycie umiejętności łagodzenia sytuacji konfliktowych i niedoprowadzania do eskalacji konfliktów

Program szkolenia:

- Język komunikatu, czyli jak się (nie) rozumiemy - wstęp do szkolenia
- Komunikacja: Dlaczego często trudno jest nam się dogadać?
 - Docieranie do potrzeb klienta
 - Komunikacja niewerbalna i sztuka zadawania pytań.
 - Empatia jako fundament budowania relacji
- Klienci: Jak, co i do kogo mówić?
 - Rodzaje klientów
 - Techniki reagowania na krytykę i zastrzeżenia
 - Specyfika trudnego klienta i jak go określić.
 - Trudne rozmowy (o pieniądzach, ryzyku procesowym, przegranej).
- Osoba Radcy Prawnego: Jaki chcę być we współpracy?
 - Rola wartości w budowaniu relacji
 - Wizerunek osobisty radcy prawnego
 - Gdzie jest klient i jak zadbać o relację z nim.

Data: **22.11.2025** (sobota)

godz. **9:00-14:00**

WARSZTAT STACJONARNY

Prowadzący:



Anna Warlich - Współwłaściciel Kancelarii Mediacyjnej Strefa Dialogu. Mediator z kilkoma stoletnim doświadczeniem, wpisana na listę stałych mediatorów prowadzoną przez Prezesa Sądu Okręgowego Poznaniu. Wykładowca i trener biznesu. Członek (a w latach 2016-2023 Prezes) Polskiego Centrum Mediacji oddział w Poznaniu oraz Wielkopolskiego Centrum Arbitrażu i Mediacji.

Absolwentka Wydziału Ekonomii na Akademii Ekonomicznej i Psychologii w biznesie na SWPS.

Rafał Pierkarski - Współwłaściciel Kancelarii Mediacyjnej Strefa Dialogu. Mediator z listy stałych mediatorów Sądu Okręgowego w Poznaniu i w Kaliszu. Członek Polskiego Centrum Mediacji oddział w Poznaniu oraz Wielkopolskiego Centrum Arbitrażu i Mediacji.

Prowadzi mediacje w sprawach gospodarczych, cywilnych i pracowniczych. Wykładowca i trener biznesu. Psycholog biznesu i certyfikowany coach.