



## Business development w kancelarii prawnej

Numer usługi 2024/04/09/10940/2117502

3 075,00 PLN brutto

2 500,00 PLN netto

192,19 PLN brutto/h

156,25 PLN netto/h

Ernst & Young  
spółka z  
ograniczoną  
odpowiedzialnością  
Academy of  
Business sp. k.



📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 09.10.2024 do 10.10.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Organizacja
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie kierujemy do: prawników na poziomie senior associate/counsel w kancelarii prawnej, a także początkujący local/salaried partner, którzy zajmują się rozwojem biznesu prawniczego albo chcą wkroczyć na tę ścieżkę.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	7
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie "Business development w kancelarii prawnej" przygotowuje uczestników do budowania wizerunku eksperta oraz uczestniczenia w procesach pozyskiwania i utrzymywania klientów w kancelarii.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie rozwoju kancelarii prawnej	<ul style="list-style-type: none"><li>• identyfikuje swoje indywidualne zasoby i kompetencje w procesie rozwoju biznesu prawniczego</li><li>• definiuje metody rozwoju biznesu prawniczego zmierzające do satysfakcji kancelarii i klientów</li></ul>	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik buduje wizerunek eksperta oraz uczestniczy w procesach pozyskiwania i utrzymywania klientów w kancelarii	<ul style="list-style-type: none"><li>• wykorzystuje swoje indywidualne zasoby i kompetencje w procesie rozwoju biznesu prawniczego</li><li>• diagnozuje potrzeby klientów</li><li>• pozyskuje nowych klientów dla kancelarii</li><li>• wdraża best practices w kancelarii</li><li>• podejmuje działania zmierzające do ograniczania występowania błędów w prowadzeniu kancelarii</li></ul>	Wywiad ustrukturyzowany  Obserwacja w warunkach symulowanych

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

**Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?**

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

**Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?**

Dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

**Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

## Program

Zajęcia odbywające się w terminie 09-10.10.2024 r. prowadzone są dodatkowo przez trenera Mariusza Kowalskiego.

Dzień 1

Pozyskiwanie nowych klientów Kancelarii Prawnej: jak to robić?

- Pozyskiwanie nowych klientów. Źródła pozyskiwania nowych klientów dla prawników (i kancelarii)
- Style osobowości, style komunikacji. Skuteczna komunikacja z potencjalnymi klientami
- Planowanie i realizacja budowy marki osobistej (prawnika/marki kancelarii). Działania marketingowe efektywnie pomagające pozyskiwać nowy biznes prawniczy
- Wyróżnianie się na tle konkurencji innych kancelarii i prawników
- Pozornie łatwe praktykalia w kontekście prawnika: networking, obecność na ważnych wydarzeniach, spotkania bezpośrednie i na video
- Moje unique selling points

## Dzień 2

### Kwotowanie, ofertowanie, prezentowanie – jak zbudować dobrą ofertę na usługi prawne?

- Skuteczne kwotowanie i ofertowanie usług prawnych: do's and don't's
- Język korzyści wobec potencjalnych klientów usług prawnych
- Oferta usług prawnych „szyta na miarę”

### Utrzymanie klienta i rozwój relacji z nim

- Best practices w codziennej komunikacji prawnika (kancelarii) z klientem
- O odchodzeniu klientów od prawników i kancelarii
- Myślenie perspektywą klienta usług prawnych
- Mierzenie i dbanie o satysfakcję klienta usług prawnych
- Rozwijanie współpracy prawnika (kancelarii) z klientem na nowych polach
- Wykorzystywanie danych w praktyce. Dochodowość klienta i dochodowość zleceń.

### Czas trwania szkolenia:

Szkolenie trwa 16 godzin dydaktycznych (tj. 45 minut).

### Walidacja:

W trakcie szkolenia przeprowadzana będzie walidacja w formie wywiadu ustrukturyzowanego oraz obserwacji w warunkach symulowanych.

Osoba walidująca waliduje usługę po jej zakończeniu, w oparciu o checklistę od trenera, a następnie potwierdza osiągnięcie efektów kształcenia swoim podpisem na certyfikacie.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block; font-weight: bold;">1 z 16</div> Pozyskiwanie nowych klientów. Źródła pozyskiwania nowych klientów dla prawników	Janina Ligner-Żeromska	09-10-2024	09:00	10:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>2 z 16</b> Style osobowości, style komunikacji. Skuteczna komunikacja z potencjalnymi klientami	Janina Ligner-Żeromska	09-10-2024	10:00	11:00	01:00
<b>3 z 16</b> Przerwa	Janina Ligner-Żeromska	09-10-2024	11:00	11:15	00:15
<b>4 z 16</b> Planowanie i realizacja budowy marki osobistej (prawnika/marki kancelarii). Działania marketingowe efektywnie pomagające pozyskiwać nowy biznes prawniczy	Janina Ligner-Żeromska	09-10-2024	11:15	12:00	00:45
<b>5 z 16</b> Wyróżnianie się na tle konkurencji innych kancelarii i prawników	Janina Ligner-Żeromska	09-10-2024	12:00	13:00	01:00
<b>6 z 16</b> Przerwa	Janina Ligner-Żeromska	09-10-2024	13:00	14:00	01:00
<b>7 z 16</b> Pozornie łatwe praktykalia w kontekście prawnika: networking, obecność na ważnych wydarzeniach, spotkania bezpośrednie i na video	Janina Ligner-Żeromska	09-10-2024	14:00	15:00	01:00
<b>8 z 16</b> Przerwa	Janina Ligner-Żeromska	09-10-2024	15:00	15:15	00:15
<b>9 z 16</b> Moje unique selling points	Janina Ligner-Żeromska	09-10-2024	15:15	16:30	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>10 z 16</b> Kwotowanie, ofertowanie, prezentowanie – jak zbudować dobrą ofertę na usługi prawne? cz.1	Janina Ligner-Żeromska	10-10-2024	09:00	11:00	02:00
<b>11 z 16</b> Przerwa	Janina Ligner-Żeromska	10-10-2024	11:00	11:15	00:15
<b>12 z 16</b> Kwotowanie, ofertowanie, prezentowanie – jak zbudować dobrą ofertę na usługi prawne? cz.2	Janina Ligner-Żeromska	10-10-2024	11:15	13:00	01:45
<b>13 z 16</b> Przerwa	Janina Ligner-Żeromska	10-10-2024	13:00	14:00	01:00
<b>14 z 16</b> Utrzymanie klienta i rozwój relacji z nim cz.1	Janina Ligner-Żeromska	10-10-2024	14:00	15:00	01:00
<b>15 z 16</b> Przerwa	Janina Ligner-Żeromska	10-10-2024	15:00	15:15	00:15
<b>16 z 16</b> Utrzymanie klienta i rozwój relacji z nim cz.2	Janina Ligner-Żeromska	10-10-2024	15:15	16:30	01:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 075,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	192,19 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

### Janina Ligner-Żeromska

Janina jest absolwentką Wydziału Prawa i Administracji na Uniwersytecie Warszawskim. Szefowała przez ponad 17 lat praktyce prawa własności intelektualnej i nowych technologii oraz prawa mediów jednej z największych polskich kancelarii. Następnie przez 3 lata budowała praktykę własności intelektualnej w kancelarii w pierwszej 15-stce pod względem wielkości. W obu kancelariach prowadziła i projektowała programy rozwojowe i szkoleniowe dla pracowników merytorycznych. Od 2017 prowadzi wyspecjalizowaną praktykę adwokacką we współpracy z kancelariami i innymi podmiotami profesjonalnymi.

Janina od 2016 roku z pasją zaangażowała się w charakterze mentorki w programy rozwojowe młodych profesjonalistów, szczególnie prawniczek i prawników. Obecnie jest mentorką w 3 organizacjach, w tym w programie „Leading Lawyer” EY Academy of Business.

Rekomendowana przez Legal 500, Chambers & Partners, World Trademark Review oraz Best Lawyers.

W 2021 roku Janina została wybrana przez Forbes Polska do grona 25 najlepszych prawniczek biznesowych w Polsce (TOP 25 best women lawyers in Poland).



2 z 2

### Mariusz Kowalski

Absolwent Uniwersytetu Warszawskiego (Międzywydziałowe Indywidualne Studia Humanistyczne). W ciągu ostatnich 3 lat zaufali mu prawnicy z ponad 10 krajów, których kancelarie korzystają z jego profesjonalnego wsparcia. W trakcie swojej kariery m.in. stworzył dział marketingu i rozwoju biznesu międzynarodowej kancelarii prawnej na poziomie całej organizacji oraz nim kierował. Inicjator i menedżer kilkuset projektów pozyskiwania nowych klientów przez kancelarie prawne, w tym szeregu projektów międzynarodowych.

Menedżer projektów typu cross-border dla klientów kancelarii, w tym dla firm z takich branż jak rozrywka, sport, IT czy life sciences. Przez 9 lat członek międzynarodowego zarządu firmy prawniczej. W tym okresie trzy lata z rzędu kancelaria wygrywała The British Legal Awards organizowane przez The American Lawyer/LegalWeek oraz The Managing Partners' Forum Awards for Management Excellence w kategorii najlepiej zarządzanej międzynarodowej firmy prawniczej w Europie.

Bardzo dobrze rozumie bieżące, operacyjne funkcjonowanie kancelarii prawnych, co wiąże z perspektywą strategiczną. Dzięki temu potrafi lepiej dostrzegać praktyczne aspekty oraz implikacje decyzji oraz planów. Pomaga kancelariom prawnym oraz prawnikom budować biznes trwały, dochodowy i przynoszący satysfakcję, począwszy od zdobywania nowych klientów po rozwijanie już istniejących relacji.

Prowadzi szkolenia i warsztaty dla prawników na każdym etapie ich kariery.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

## Informacje dodatkowe

Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do grupy szkoleniowej.

Godziny realizacji poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.

## Adres

al. Armii Ludowej 26

00-609 Warszawa

woj. mazowieckie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami
- W budynku znajduje się: parking dla rowerów, poczta, restauracja, firma kurierska, kiosk.

## Kontakt



**Anna Sobora**

**E-mail** [anna.sobora@pl.ey.com](mailto:anna.sobora@pl.ey.com)

**Telefon** (+48) 572 002 646