



Business development w kancelarii prawnej

Numer usługi 2024/10/09/10940/2351362

3 075,00 PLN brutto

2 500,00 PLN netto

180,88 PLN brutto/h

147,06 PLN netto/h

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



📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 17 h

📅 02.12.2024 do 03.12.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	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.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	28-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	17
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	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">• identyfikuje swoje indywidualne zasoby i kompetencje w procesie rozwoju biznesu prawniczego• definiuje metody rozwoju biznesu prawniczego zmierzające do satysfakcji kancelarii i klientów	Wywiad swobodny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik buduje wizerunek eksperta oraz uczestniczy w procesach pozyskiwania i utrzymywania klientów w kancelarii	<ul style="list-style-type: none">• wykorzystuje swoje indywidualne zasoby i kompetencje w procesie rozwoju biznesu prawniczego• diagnozuje potrzeby klientów• pozyskuje nowych klientów dla kancelarii• wdraża best practices w kancelarii• podejmuje działania zmierzające do ograniczania występowania błędów w prowadzeniu kancelarii	Wywiad swobodny 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 02-03.12.2024 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 praktyka 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 **17 godzin dydaktycznych** (tj. 45 minut). Podana ilość godzin szkolenia nie zawiera czasu przerw.

Walidacja:

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

Osoba walidująca, waliduje usługę w formie zdalnej, po jej zakończeniu, w oparciu o checklistę od trenera prowadzącego usługę, a następnie potwierdza osiągnięcie efektów kształcenia swoim podpisem na zaświadczeniu o zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej.

W harmonogramie szkolenia, został wskazany przybliżony czas przeprowadzenia walidacji usługi rozwojowej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Pozyskiwanie nowych klientów. Źródła pozyskiwania nowych klientów dla prawników	Janina Ligner-Żeromska	02-12-2024	09:00	10:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 17 Style osobowości, style komunikacji. Skuteczna komunikacja z potencjalnymi klientami	Janina Ligner-Żeromska	02-12-2024	10:00	11:00	01:00
3 z 17 Przerwa	Janina Ligner-Żeromska	02-12-2024	11:00	11:15	00:15
4 z 17 Planowanie i realizacja budowy marki osobistej (prawnika/marki kancelarii). Działania marketingowe efektywnie pomagające pozyskiwać nowy biznes prawniczy	Janina Ligner-Żeromska	02-12-2024	11:15	12:00	00:45
5 z 17 Wyróżnianie się na tle konkurencji innych kancelarii i prawników	Janina Ligner-Żeromska	02-12-2024	12:00	13:00	01:00
6 z 17 Przerwa	Janina Ligner-Żeromska	02-12-2024	13:00	14:00	01:00
7 z 17 Pozornie łatwe praktykalia w kontekście prawnika: networking, obecność na ważnych wydarzeniach, spotkania bezpośrednie i na video	Janina Ligner-Żeromska	02-12-2024	14:00	15:00	01:00
8 z 17 Przerwa	Janina Ligner-Żeromska	02-12-2024	15:00	15:15	00:15
9 z 17 Moje unique selling points	Janina Ligner-Żeromska	02-12-2024	15:15	16:30	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 17 Kwotowanie, ofertowanie, prezentowanie – jak zbudować dobrą ofertę na usługi prawne? cz.1	Janina Ligner-Żeromska	03-12-2024	09:00	11:00	02:00
11 z 17 Przerwa	Janina Ligner-Żeromska	03-12-2024	11:00	11:15	00:15
12 z 17 Kwotowanie, ofertowanie, prezentowanie – jak zbudować dobrą ofertę na usługi prawne? cz.2	Janina Ligner-Żeromska	03-12-2024	11:15	13:00	01:45
13 z 17 Przerwa	Janina Ligner-Żeromska	03-12-2024	13:00	14:00	01:00
14 z 17 Utrzymanie klienta i rozwój relacji z nim cz.1	Janina Ligner-Żeromska	03-12-2024	14:00	15:00	01:00
15 z 17 Przerwa	Janina Ligner-Żeromska	03-12-2024	15:00	15:15	00:15
16 z 17 Utrzymanie klienta i rozwój relacji z nim cz.2	Janina Ligner-Żeromska	03-12-2024	15:15	16:30	01:15
17 z 17 Walidacja usługi	-	03-12-2024	16:30	17:15	00:45

Cennik

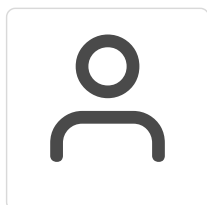
Cennik

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	180,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	147,06 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
- W budynku znajduje się: parking dla rowerów, poczta, restauracja, firma kurierska, kiosk.

Kontakt



Anna Sobora

E-mail anna.sobora@pl.ey.com

Telefon (+48) 572 002 646