

Школа права "СТАТУТ"

Представляет цикл программ повышения квалификации

«ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА: КЛИЕНТЫ, ФИНАНСЫ, МЕНЕДЖМЕНТ»

Приглашаем:

- партнеров юридических фирм и руководителей адвокатских образований;
- юристов и адвокатов, заинтересованных в развитии бизнеса и построении личного бренда;
- старших юристов и руководителей практик юридических фирм;
- юридических маркетологов.

Цикл состоит из 4 модулей:

	модуль	Основной спикер	Количество часов/ вечеров, даты	Стоимость модуля, руб.
1.	Партнерские соглашения. Вознаграждение за юридические услуги	А. Селивановский	11 (чт), 16 (вт) и 18 (чт) марта 12 / 3	28000
2.	Экономика и финансы юридической фирмы	А. Нуждин	23 (вт), 25 (чт) и 30 (вт) марта 12 / 3	28000
3.	Маркетинг юридической фирмы	Е. Клейменова	1 (чт), 6 (вт) и 8 (чт) апреля 12 / 3	28000
4.	Тактика и инструменты развития бизнеса	А. Шпак	13 (вт), 15 (чт) и 20 (вт) апреля 12 / 3	28000

96 000₽ (ОЧНОЕ) / **82 000₽** (ОНЛАЙН)

НДС не облагается. Цена указана без учета возможных скидок

Слушатели могут выбрать как все модули, так и один или несколько по своему усмотрению. Формат офлайн или онлайн.

Слушатели программы:

- подробно проработают вопросы **партнёрских соглашений между партнерами фирмы**:
 - + нужно ли заключать такое соглашение или подождать,
 - + какие бывают формулы дележа прибыли (партнерские формулы), могут ли они пересматриваться,
 - + кто такие партнеры, какие они бывают,
 - + может ли партнер сделать проект «на стороне»,
 - + как принимаются новые партнеры,
 - + на каких условиях прекращается статус партнера и партнерство;
- разберут различные **варианты вознаграждения за услуги**, а также риски юристов-консультантов, в частности с учётом уроков кейсов Аэрофлота, НПО им. Лавочкина и др.;
- погрузятся в тему **юридического маркетинга и узнают**:
 - + как построить эффективную систему юридического маркетинга на 360,
 - + как работают современные инструменты продвижения юрфирмы, научатся их подбирать и сочетать в зависимости от целей и задач,
 - + секреты, подходы, методики российских и международных рейтингов юридических фирм чтобы занять в них достойное место,
 - + как стать лидером мнений и построить эффективную PR стратегию, которая будет привлекать клиентов,
 - + что такое брэндинг, каким должен быть имидж современной юридической фирмы и юриста, сайт и маркетинговые материалы,
 - + как привлекать клиентов и что необходимо учесть при подготовке коммерческого предложения,

- + как разработать эффективный маркетинговый план для собственной фирмы или практики;
- узнают каким образом строится **экономика юридической фирмы**, какие особенности есть у адвокатского образования, как правильно выстраивать работу со счетами;
- разберутся, что какими инструментами можно добиться оперативного роста и как выстроить работающую систему **развития бизнеса**, проработают навыки выстраивания бизнес-модели практики/ юрфирмы, а также разработают проект плана удвоения выручки для собственной фирмы или практики. Проработают такие вопросы как: сегментация клиентов и выбор фокуса приложения усилий, базовая формула и ключевые инструменты наращивания выручки, типичные внутренние барьеры для роста и как их преодолеть, разработка новых продуктов, повышение конверсии ознакомительных встреч с клиентами, план удвоения выручки для собственной фирмы или практики.

Руководитель цикла - Селивановский А.С.

Основные спикеры по программам:

«Партнерские соглашения. Вознаграждение за юридические услуги»

Антон Селивановский, профессор, зам. директора Высшей школы юриспруденции и администрирования НИУ ВШЭ, независимый член совета директоров крупного банка. Работает в области юриспруденции с 1988 года, в том числе более 12 лет в таких крупных международных компаниях, как PricewaterhouseCoopers и Baker & McKenzie. Член Ассоциации независимых директоров. Член редсовета журнала «Закон». Руководитель магистерских программ «Управление юридическим бизнесом и правовой службой компании» и «Юрист мирового финансового рынка». К.ю.н.

«Экономика и финансы юридической фирмы»

Александр Нуждин, генеральный директор АО «Очерский машиностроительный завод». Более 10 лет - финансовый директор Юридической фирмы Пепеляев групп. Отвечал за постановку управленческого учета, процесса бюджетирования, принимал

активное участие в формировании стратегии компании, разработке системы мотивации для партнеров, юристов и административного персонала.

«Маркетинг юридической фирмы»

Екатерина Клейменова, директор специальных проектов медиа-портала Право.ru. Обладает более чем 20-летним опытом работы в области маркетинга профессиональных, в частности юридических услуг: работала в российских и международных юридических и консалтинговых компаниях Пепеляев Групп, Hogan Lovells, Vegas Lex, McKinsey & Company, BBDO, Coopers & Lybrand. Специализируется в области стратегического маркетинга и управления конкурентоспособностью компаний, брендинга, маркетинговых коммуникаций, маркетинговых исследований. Екатерина является признанным на рынке экспертом. По данным рейтинга «ТОП-1000 российских менеджеров» Ассоциации Менеджеров России, входит в десятку лучших директоров по маркетингу в области «Профессиональные услуги». На периодической основе приглашается к участию с докладами на конференциях «Право.ru», «Ведомости», холдинга «РБК», выступала с экспертными мнениями на страницах ведущих деловых СМИ, включая газету «Ведомости», газету «РБК Daily», журнал Legal Insight.

«Тактика и инструменты развития бизнеса»

Андрей Шпак, партнёр Tomashevskaya & Partners, executive коуч-консультант, к.э.н.

Обучение: занятия проводятся по вечерам (с 19.00 до 22.00).

Место проведения: Москва, конференц-центр "На Филипповском" (Филипповский пер., д. 8, стр. 1, м. Кропоткинская, Арбатская)