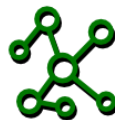




Anatomia Kancelarii:

czyli
od zera do partnera



Marketing prawniczy w praktyce

INFORMACJE O SZKOLENIU

- tytuł: **„Anatomia Kancelarii: Marketing prawniczy w praktyce”**
- organizator: **Komisja Inicjatyw Młodych Adwokatów NRA, ORA Kielce**
- termin: **6-8 czerwca 2014 roku**
- miejsce: **Hotel Ameliówka, Mąchocice Kapitulne 176, k/Kielce**
- koszt: **449 PLN brutto**

PROGRAM

W ramach poszczególnych bloków przewidziano zajęcia wykładowe i warsztatowe.

BLOK 1. NOWE CZASY – NOWE WYZWANIA DLA KANCELARII ADWOKACKICH

- Sytuacja na rynku usług prawniczych. Szanse i zagrożenia stojące przed rozpoczynającymi praktykę adwokatami.
- 7 kluczowych trendów – w którym kierunku będzie rozwijał się rynek usług prawniczych?
- Analiza statystyczna popytu na usługi adwokatów.
- 10 warunków sukcesu w budowie dochodowej kancelarii prawnej.

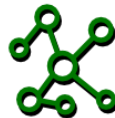
BLOK 2. STRATEGIA KANCELARII

- Jakie rodzaje kancelarii prawnych funkcjonują na polskim rynku?
- Profil ogólny czy specjalizacja – jaki kierunek rozwoju wybrać?
- Definiowanie docelowego klienta i zakresu świadczonych usług – studium przypadku, przykłady i ćwiczenia.
- Jak zaprojektować i stworzyć silną markę kancelarii?
- 5 zasad skutecznego wdrażania strategii.



Anatomia Kancelarii:

czyli
od zera do partnera



Marketing prawniczy w praktyce

BLOK 3. SKUTECZNA PROMOCJA USŁUG PRAWNICZYCH

- Promocja a reklama.
- W jaki sposób ciekawie opowiadać o naszej specjalizacji tak, aby zostać zapamiętanym?
- Kto powinien o nas usłyszeć – definiowanie adresata działań promocyjnych – przykłady i ćwiczenia.
- Publikacje, raporty, konferencje i szkolenia, spotkania, seminaria, networking itd. – skuteczność i wybór właściwych narzędzi.
- Strony www, blogi, media społecznościowe, e-mail, e-booki, video. Jak wykorzystać Internet do dotarcia do nowych klientów?

BLOK 4. OD KONTAKTU DO KONTRAKTU

- Logika procesu sprzedażowego.
- Jak przekształcać pozyskiwane kontakty na wiernych klientów?
- Jak budować relacje z potencjalnymi klientami?
- Skuteczność versus nachalność.
- Zaufanie i zrozumienie potrzeb – fundament skutecznej sprzedaży.
- 5 nawyków niezbędnych do efektywnego pozyskiwania klientów.
- Taktyka sprzedaży – planowanie działań krok po kroku.
- Książka adresowa i kalendarz to za mało – jak wykorzystać oprogramowanie wspierające sprzedaż?

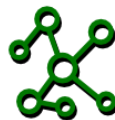
BLOK 5. SESJA PYTAŃ I ODPOWIEDZI

- Odpowiedzi na pytania związane z marketingiem, zarządzaniem kancelarią i jej finansami.
- Panel dyskusyjny.



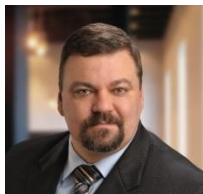
Anatomia Kancelarii:

czyli
od zera do partnera



Marketing prawniczy w praktyce

Szkolenie poprowadzą prof. WSB dr hab. Ryszard Sowiński i Tomasz Sęk – eksperci ze spółki NAVEO, specjalizującej się w doradztwie biznesowym dla prawników.



Ryszard Sowiński
prof. WSB, dr hab.

- Doradca kancelarii prawnych w dziedzinie strategii, marketingu i zarządzania
- Autor pierwszego w Polsce bloga o zarządzaniu kancelariami i marketingu prawniczym NowoczesnaKancelaria.pl
- Związany z branżą usług prawnych od 20 lat
- Stały doradca i członek Komitetów Strategicznych kancelarii prawnych w dużych polskich miastach
- Doradca podatkowy (zawieszona aktywność)
- Pełnił funkcję dyrektora zarządzającego oraz dyrektora ds. marketingu w wieloosobowych kancelariach prawnych
- Profesor Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, adiunkt na WPIA UAM w Poznaniu



Tomasz Sęk
IESE MBA

- Konsultant strategii, marketingowiec, prawnik
- Absolwent MBA na IESE Business School w Barcelonie (2012) i prawa na UAM (2008)
- Autor pracy dyplomowej z dziedziny zarządzania strategicznego w zakresie strategii marketingowej kancelarii prawnej na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu
- Związany z branżą usług prawnych od 10 lat (w tym 4 lata jako prawnik w dużych, średnich i małych kancelariach)
- Pełnił funkcję managera marketingu i business development w wieloosobowej kancelarii prawnej
- Posiada doświadczenie w międzynarodowym konsultingu strategicznym (Globalpraxis, Hiszpania)
- Wykładowca i trener Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu