



Союз "Западно-Сибирская Правовая Палата",
Тюменская областная Дума и НП "Тюменский деловой клуб"
VIII Юридическая неделя в Тюмени
27 мая – 02 июня 2017 года

ПРОГРАММА

01 июня 2017 года (четверг)

МАЛЫЕ КРУГЛЫЕ СТОЛЫ «НАВЫКИ ЮРИСТА: ВЫЗОВЫ ВРЕМЕНИ»

15.00 – 17.00 **МОДЕРАТОР:**
Матвеева Жанна Владимировна, член Совета ЗСПП,

Место проведения **СОМОДЕРАТОР:**
Матаев Степан Владимирович, заместитель председателя ЗСПП, директор ООО «Аспект-М»

Зал Рафинад, г.Тюмень, ул. Дзержинского, 15, **МОДЕРАТОРЫ ДИСКУССИИ - «Хозяева столов»:**
Бондаренко Евгения, налоговый консультант, управляющий партнер ассоциированного офиса GRATA International – ООО «Юсконсалт», г. Новосибирск
Саушкин Денис, адвокат, партнер Адвокатское бюро, «ЗКС», г.Москва
Дунаев Денис, Старший юрист ООО «СИБУР», г. Москва
Паламарчук Татьяна, директор ООО ЮФ «Центр правовых услуг», член Совета ЗСПП,
Червякова Евгения, директор ООО Юридическая фирма «Базис», член Совета ЗСПП,
Александр Федоров, партнер ЮрПартнерЪ (Москва)

ДЛЯ КОГО:

для юристов, работающих в консалтинге,
инхаус-юристов,
юристов, работающих в органах государственного и муниципального управления,
адвокатов,
студентов юридических ВУЗов,
для всех юристов, любящих свою профессию и желающих развиваться

ТЕМЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ И ОБМЕНА МНЕНИЯМИ

Раунд 1. Что нужно завтрашнему клиенту, потребителю юридических услуг "Все могут короли" юриспруденции или узкая специализация (почему кардиолог не лечит зубы, а юрист должен уметь все)?

Знание основ экономики, управления бизнесом, менеджмента, управления проектами - необходимые навыки при движении по карьерной лестнице и при консультировании топ-менеджмента и предпринимателей.

А что еще можете предложить клиенту? Чай-кофе уже не достаточно? Клиенту нужна оптимизация бизнеса?

Раунд 2. Какие дополнительные коммуникативные навыки наиболее важны в профессиональной деятельности юриста?

Как донести до клиента, потребителя то, что нужно?

Сложные коммуникации, переговоры, умение договариваться и не доводить дело до суда;

Искусство публичных выступлений (ораторское искусство);

Психология выступления в суде.

Раунд 3. Какие новые навыки продаж и виды маркетинга вы используете и как они помогают вам привлекать и удерживать клиентов?

Навык продаж - необходимый навык для каждого юриста или не будем «отбирать хлеб» у других профессий;

Становится ли медийной персоной: экспертные мнения в соцсетях, на телевидении и радио, публичные выступления;

Умение писать «легкие» и продающие юридические тексты и юридические заключения.

Раунд 4. IT-Технологии в жизни юриста: какие новые технологии вы используете? Каким образом это повлияло на вашу юридическую практику?

Какие новые технологии помогают оптимизировать работу юриста?

Уберизация на рынке юридических услуг: заменят ли роботы юристов?

ЧТО ВЫ ПОЛУЧИТЕ:

примите активное участие в обсуждении,

узнаете мнения коллег, по вопросам профессионального развития и применения новейших юридических технологий,

поделитесь своими мыслями и обменяетесь опытом

познакомитесь и наладите деловые контакты с коллегами (готовим визитки)

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА СОБСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ В ПРОФЕССИИ

Координатор:

Матвеева Жанна Владимировна, член Совета ЗСПП, 8-9044-953-603,
zhanlar@mail.ru