

ДЕНЬ 1 – 29 марта	Программа тренинга
08:45 – 09:00	Регистрация участников
9:00 - 9:30	Приветствие Программа Знакомство с участниками
9:30 - 10:00	<b>РЫНОК ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ: МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРЕНДЫ, ВЫЗОВЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (Ре)эволюция юридических фирм за последние 10 лет</li> <li>• Рынок юридических услуг сегодня - рынок покупателя?</li> <li>• Вызовы и инструменты для эффективного управления фирмой</li> </ul>
10:00 - 10:40	<b>КТО ДАЕТ НАМ РАБОТУ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• для чего роуд шоуз, и куда лучше ездить - Лондон, Европа, Москва?</li> <li>• что нужно знать о юридических фирмах, с которыми мы работаем</li> <li>• кого нужно знать</li> <li>• какие вопросы задавать</li> <li>• как «стучать» если не открывают.</li> </ul>
10:40 - 11:00	<b>Перерыв на кофе</b>
11:00 - 11:30	<b>ПРОДВИЖЕНИЕ ВНУТРИ РЫНКА И ФИРМЫ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Почему важно заботиться о своём имидже среди коллег и конкурентов</li> <li>• War stories</li> </ul>
11:30 - 12:30	<b>КТО НАШИ КОНКУРЕНТЫ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• SWOT-анализ</li> <li>• In-house? Big law firms? Big 4?</li> <li>• работа на основе ИИ</li> </ul>
12:30 - 13:30	<b>Обед</b>
13:30 - 14:30	<b>КАК IN-HOUSE ВЫБИРАЮТ ВНЕШНИХ КОНСУЛЬТАНТОВ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Какую работу чаще всего in-house отдают внешним юридическим консультантам?</li> <li>• Как и по каким критериям in-house выбирают юридических консультантов?</li> <li>• Ожидания от внешних юридических консультантов. Что не нравится в работе внешних юристов?</li> <li>• Пожелания к команде внешнего юриста, работающей на проекте, - состав, старшинство, контактное лицо.</li> </ul>
14:30 - 15:30	<b>МАРКЕТОЛОГИ БУДУЩЕГО</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Где искать команду (cohesive team)</li> <li>• Необходимые знания и навыки (war stories)</li> <li>• Какие проекты лучше отдавать на аутсорсинг</li> </ul>
15:30 - 16:30	<b>ПОСТРОЕНИЕ ДОЛГОСРОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТАМИ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Лояльные клиенты в портфеле компании</li> <li>• Программы развития существующих клиентов</li> <li>• Как правильно планировать и осуществлять план продвижения.</li> </ul>
16:30 - 16:50	<b>Перерыв на кофе</b>
16:50 - 17:40	<b>ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖАНИЯ КОНТАКТОВ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Сбор и автоматизация базы контактов</li> <li>• Разработка процедуры обновления контактов</li> <li>• E-mail marketing и лидогенерация (формат, частота, подача)</li> </ul>
17:40 - 18:00	<b>Подведение итогов. Вопросы и ответы</b>

<b>ДЕНЬ 2 – 30 марта</b>	<b>Программа тренинга</b>
9:00 - 9:20	<b>Утренний кофе</b>
9:20 - 10:00	<b>РАЗВИТИЕ ЧЕРЕЗ ИННОВАЦИИ</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Обзор инновационных инструментов для работы юриста</li><li>• Профессия юриста будущего.</li></ul>
10:00 - 11:00	<b>ПОДГОТОВКА КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Каким должно быть предложение, чтобы его дочитали до конца</li><li>• Советы для прохождения процесса квалификации</li><li>• Подготовка и презентация предложений</li><li>• Тренды и что хотят видеть заказчики.</li></ul>
11:00 - 12:00	<b>ПОДХОД К БЮДЖЕТИРОВАНИЮ МАРКЕТИНГА</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Zero-Based Budgeting vs. Traditional Budgeting</li><li>• Возврат инвестиций (ROI) в маркетинговые кампании</li><li>• Горизонты планирования.</li></ul>
12:00 - 13:00	<b>Обед</b>
13:00 - 14:30	<b>PUBLIC RELATIONS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Пресс-релиз 2.0</li><li>• Уроки и вызовы нативной рекламы и кампаний thought leadership</li><li>• Где и как часто лучше печататься.</li></ul>
14:30 - 15:30	<b>САЙТ ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ, АККАУНТЫ В СОЦСЕТЯХ</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• «вредные» примеры и привычки</li><li>• War stories</li></ul>
15:30 – 16:00	<b>РЕЙТИНГОВЫЕ СПРАВОЧНИКИ - КАКОЕ ПРИЗНАНИЕ МОЖЕТ ДОБАВИТЬ УСПЕХА?</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Рейтинги (разновидность, как используются)</li><li>• Стоит ли учувствовать во всех рейтингах</li><li>• Как попасть/улучшить результат</li><li>• Как, кем и когда принимается решение</li><li>• Коммуникации юридических фирм со СМИ.</li></ul>
16:00 – 16:20	<b>Перерыв на кофе</b>
16:20 – 17:20	<b>МЕРОПРИЯТИЯ</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Конференции: за и против</li><li>• Подготовка и эффективное участие в международных конференциях (чеклист для участника и для спикера)</li><li>• Алгоритм успешных мероприятий.</li></ul>
17:20 – 18:00	<b>Подведение итогов. Вручение сертификатов</b>

## ОБ ЭКСПЕРТЕ



### ОКСАНА БУЧАЦКАЯ

Руководитель департамента маркетинга и развития бизнеса [международной юридической фирмы DLA Piper](#) (Киевский офис)

**Языки:** украинский, русский, английский.

Оксана работает в маркетинге более 10 лет. В её активе развитие и продвижение международных и национальных юридических компаний. С 2006 года работала в Baker McKenzie, DLA Piper. Результаты – 12 успешно реализованных программ. С 2006 по 2013 годы занималась продвижением бренда международной юридической фирмы Baker McKenzie в Украине, получивший ряд признаний и наград, а также координировала интеграционные процессы при открытии новых офисов фирмы в других странах и успешно провела ребрендинг в 2009 году. С 2015 - Руководитель по маркетингу киевского офиса международной юридической фирмы DLA Piper. В сфере ответственности — планирование и реализация маркетинговых кампаний, определение каналов коммуникаций, управление продвижением бренда юридической фирмы, формирование стратегии продвижения, выявление тенденций потребительских предпочтений, а также привлечение и удержание потребителей.

## УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ

**Стандартный пакет** – 200 долларов

**Специальные условия:**

**10 % скидка** – 180 долларов при регистрации и оплате до 28 февраля.

**5 % скидка** – 190 долларов при регистрации и оплате с 1-15 марта.

**Клиентская скидка:**

**15 % скидка** в стоимости тренинга – 170 долларов предоставляется участникам прошедших мероприятий:

- [Семинар «Антимонопольное регулирование в Кыргызской Республике», г. Бишкек](#)
- [Тренинг «Юридический маркетинг: эффективные технологии продвижения юридических услуг», г. Алматы](#)
- [Тренинг «Участие юридических фирм в международных и национальных рейтингах: цели, задачи и результаты», г. Бишкек](#)
- [Семинар-практикум «Международный арбитраж: от составления арбитражной оговорки до исполнения арбитражного решения», г. Алматы](#)
- [Семинар-практикум «Эффективные секретари и персональные ассистенты», г. Бишкек](#)
- [Семинар-практикум «Международный арбитраж: от составления арбитражной оговорки до исполнения арбитражного решения», г. Бишкек](#)
- [Семинар «Юридический аудит компаний при сделках M&A и подготовка отчета о юридическом аудите \(legal due diligence report\). Структурирование сделок по английскому праву», г. Бишкек](#)
- [Тренинг «HR в юридической фирме», г. Бишкек](#)

**Регистрация:**

Регистрационную заявку на тренинг необходимо направить на электронный адрес: [lawyer@lp.kg](mailto:lawyer@lp.kg).