

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

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

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.