



Soft Skills
Law Academy

КОРПОРАТИВНЫЙ КУРС

SOFT SKILLS FOR LAWYERS:

ГИБКИЕ НАВЫКИ

СОВРЕМЕННОГО ЮРИСТА

4 МОДУЛЯ | 16 ТЕМ

МОДУЛЬ 1

ЭФФЕКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ

ТЕМА 1.1 "ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ МЫШЛЕНИЕ"

- Как говорить с бизнесом на одном языке: целеполагание по SMART и GROW
- Управление ожиданиями бизнеса по модели SCORE
- "Гипотеза - Тестирование - Корректировка" и Антиперфекционизм юристов
- Автоматический - Тактический - Стратегический подход в бизнесе и юридической практике
- Проактивный подход и правильное отношение к ошибкам

ТЕМА 1.2 "КОНСТРУКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ"

- Конструктивный анализ негативного опыта
- Конструктивная коммуникация: принципы и язык
- Алгоритм проведения конструктивных дискуссий
- Конструктивная обратная связь и правильное отношение к критике

ТЕМА 1.3 "КРИТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ"

- Критическое мышление в юридической практике
- Ментальные модели и когнитивные искажения
- Критический анализ информации и умение задавать правильные вопросы

ТЕМА 1.4 "КРЕАТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ"

- Принципы творческой корпоративной культуры
- Стимуляторы креативности
- Визуализация в юридической практике
- Mind-Maps, мозговой штурм и техника Уолта Диснея как мощные инструменты креативности

МОДУЛЬ 2

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

ТЕМА 2.1 "EQ ЮРИСТА КАК НАВЫК УПРАВЛЕНИЯ СОБОЙ"

- Значение эмоций и чувств для юриста
- Эмоциональная смелость и эмоциональная гибкость
- Через осознание - понимание - прогнозирование к эмоциональной зрелости
- Алгоритмы работы с гневом, печалью, страхом, тревогой, неопределённостью

ТЕМА 2.2 "EQ ЮРИСТА ВО ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ С ДРУГИМИ ЛЮДЬМИ"

- Принципы управления взаимоотношениями
- Взаимное влияние эмоций
- Осознанная эмпатия и профилактика "эмоционального заражения"
- Психологические типы личности и варианты эмоциональной сонастройки
- Создание позитивного поля эмоционального взаимодействия

ТЕМА 2.3 "УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТОМ"

- Конфликт: причины и стадии эскалации
- Стратегии поведения сторон в конфликте
- Гарвардская модель разрешения конфликтов: от позиций к интересам
- Инструменты конфликт-менеджмента

ТЕМА 2.4 "СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТЬ И ПРОФИЛАКТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ"

- Что вгоняет в стресс юристов?
- Симптомы профессионального выгорания
- 5 навыков стрессоустойчивости и профилактики профессионального выгорания
- Инструменты работы с собственной неудовлетворённостью и повышения устойчивости к стрессу

МОДУЛЬ 3

КОММУНИКАЦИОННЫЕ НАВЫКИ

ТЕМА 3.1 "ПОДГОТОВКА К ПЕРЕГОВОРАМ"

- Подготовка на основе Negotek Prep по Гэвину Кеннеди
- Подготовка по модели GROW
- Определение поля торга: ZOPA, BATNA, WATNA
- Анализ личности контрагента и его представителей
- Особенности групповых переговоров: роли, функционал, взаимодействие

ТЕМА 3.2 "ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ"

- Гарвардская модель переговоров и принципы переговоров
- Выявление истинных интересов и потребностей сторон по модели SCORE
- Эффективные вербальные стратегии переговорщика: фокусирующие слова, "деконтейнирование"
- Работа с возражениями
- Правила онлайн-протоколирования

ТЕМА 3.3 "ЖЁСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ"

- Теория конфликта: причины конфликта и стадии развития
- Конфликт-менеджмент юриста: осознанное управление конфликтом
- Типология "сложных" участников переговоров
- Способы выхода из тупиков в переговорах
- Типы манипуляторов, виды манипуляций и способы противодействия им

ТЕМА 3.4 "ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ"

- Типичные ошибки спикеров в содержании выступления, его подаче и вовлечении аудитории
- Фреймворк подготовки публичных выступлений: 8 шагов к запоминающемуся выступлению
- Кастомизация выступления
- Сценарный план выступления и оформление слайдов
- Чек-листы для очных и онлайн-выступлений
- Работа с аудиторией и "сложными" участниками

ТЕМА 3.5 "ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ БРЕНД И НЕТВОРКИНГ"

- Иллюзии в отношении профессионального бренда
- 7 принципов гармоничного бренда юриста
- Правила позиционирования на юридическом рынке
- Ограничивающие убеждения в нетворкинге и ошибки начинающих нетворкеров
- Персональная стратегия позиционирования и нетворкинга
- Подготовка и участие в деловых мероприятиях
- Алгоритм лифтовой презентации

ТЕМА 3.6 "КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ ЮРИСТА"

- 4 подхода к отношениям юриста с доверителем: от технического эксперта к бизнес-партнёру
- Как стать юристом, которому доверяют?
- Формула создания доверия по Дэвиду Майстеру
- 5 основ доверия и 13 моделей поведения, вызывающих доверие к юристу по С. Кови мл.
- Работа с доверителями и внутренними клиентами, злоупотребляющими доверием

МОДУЛЬ 4

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ НАВЫКИ

ТЕМА 4.1 "ЛИДЕРСТВО И КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ В ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ"

- Кто такой лидер: модели и формулы лидерства
- Спиральная динамика и 5 уровней корпоративной культуры по Дэйву Логану
- "Круг безопасности" в командообразовании
- Самоуправление, самомотивация и мотивация в юридической практике

ТЕМА 4.2 "ЛАЙФ-МЕНЕДЖМЕНТ"

- Блокаторы эффективности современного юриста
- 4 основы современного лайф-менеджмента: энергия, фокус, сила воли, процессы
- Виды энергии и способы подзарядки
- Значение режима "гиперфокуса" и осознанной расфокусировки для юриста
- Сила воли: волевой интеллект и оптимизация затрат силы воли
- Управление временем и жизнью через подход Agile-Life
- Agile-спринт, постановка целей и определение этапов, мониторинг промежуточных достижений и рефлексия спринта



Свяжитесь с нами, и мы согласуем подходящий вам формат обучения, продолжительность, количество модулей и тем

ЗАКАЗАТЬ КОРПОРАТИВНЫЙ КУРС

КОНТАКТЫ:

Сорокина Анна

Тел. +7 909 992 76 10

E-mail: as@softskillslawacademy.com

www.softskillslawacademy.com