

SOFT SKILLS FOR LAWYERS

для студентов со всей России и Беларуси

онлайн - курс



Soft Skills
Law Academy



ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

SOFT SKILLS FOR LAWYERS

для студентов со всей России и Беларуси

МОДУЛЬ 1

ЭФФЕКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ

- Предпринимательское мышление в юридической практике
- Стратегическое видение и системный подход
- Критическое мышление юриста

МОДУЛЬ 2

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

- Понятие эмоционального интеллекта и его значение для современного юриста
- Осознание себя и управление своими эмоциональными проявлениями
- Алгоритм работы с гневом, со страхом и с чувством вины
- Осознанная эмпатия
- Выстраивание конструктивных взаимоотношений
- Типология личности и сонастройка по эмоциональным состояниям
- Конструктивное поле взаимодействия

SOFT SKILLS FOR LAWYERS

для студентов со всей России и Беларуси

МОДУЛЬ 3

ЮРИСТ НА ПЕРЕГОВОРАХ: ТЕХНОЛОГИИ УСПЕХА

- Подготовка к переговорам: модель «GROW», модель ПИП, таблица «Negotek Prep»
- Определение ZOPA, BATNA и WATNA
- Коммуникационное поле переговоров
- Стили ведения переговоров
- Типы переговорщиков
- Групповые переговоры
- Управление переговорным процессом: повестка, тайминг, онлайн-протоколирование
- Жёсткие переговоры и противодействие манипуляциям
- CASE STUDY: проведение учебных переговоров

МОДУЛЬ 4

КОНФЛИКТ & МЕДИАЦИЯ

- Конфликт: понятие и причины
- Ступени развития конфликта по Ф. Глазлу
- Деструктивные и конструктивные последствия конфликта
- Стили поведения в конфликте: модель Томаса Килмена
- Понятие медиации и роль медиатора
- Стадии медиации
- Медиативное соглашение: понятие, условия, порядок заключения
- CASE STUDY: проведение учебных медиаций

SOFT SKILLS FOR LAWYERS

для студентов со всей России и Беларуси

МОДУЛЬ 5

ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ

- Продуктовый подход к выступлению
- Подбор контента и структурирование
- Эффективное оформление презентации
- Дозирование контента
- Планирование выступления: представление, проблематизация, решение, заключение
- CASE STUDY: разработка презентации и выступление

МОДУЛЬ 6

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ

- Отношения юриста с доверителем: от технического эксперта к бизнес-партнёру
- Как стать юристом, которому доверяют?
- Формула создания доверия

SOFT SKILLS FOR LAWYERS

для студентов со всей России и Беларуси

МОДУЛЬ 7

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ БРЕНД & НЕТВОРКИНГ

- Иллюзии в отношении профессионального бренда
- Принципы построения гармоничного бренда
- Ограничивающие убеждения в нетворкинге
- 5 принципов гармоничного нетворкинга
- Подготовка к деловому мероприятию
- Самопрезентация
- Поведение на мероприятии

МОДУЛЬ 8

LEGAL WRITING

- Аргументация в письменной речи. Стиль и содержание
- Виды юридических документов и их особенности
- Юридический дизайн: принципы составления и нюансы оформления документов

SOFT SKILLS FOR LAWYERS

для студентов со всей России и Беларуси

МОДУЛЬ 9

ЛИДЕРСТВО И КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ

- Лидерство в юридической практике
- 5 уровней корпоративной культуры по Дейву Логану
- Задачи лидера на каждом уровне корпоративной культуры
- Эффективное управление командой юристов

МОДУЛЬ 10

ЛАЙФ-МЕНЕДЖМЕНТ

- Лайф-менеджмент: энергия, фокус, сила воли, процессы
- Три типа энергии: тела, разума, смысла
- Фокусировка и осознанная расфокусировка
- Оптимизация силы воли: осознанные привычки и ритуалы
- Процессы: AGILE LIFE по Катерине Ленгольд
- AGILE-спринт: цели, этапы, мотивация
- Приложения и сервисы лайф-менеджмента

МОДУЛЬ 11

РАЗВИТИЕ КАРЬЕРЫ

- Знакомство с будущим работодателем
- Подготовка резюме
- Прохождение собеседования
- Осознанное планирование и проактивный подход в профессиональном развитии