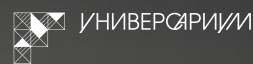


ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ



SOFT SKILLS СОВРЕМЕННОГО ЮРИСТА С ПРАКТИЧЕСКИМИ ОНЛАЙН-ЗАНЯТИЯМИ



| 148 АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ | 77 ВИДЕОЛЕКЦИЙ | 16 ГЛАВ КНИГИ |
| 17 ПРАКТИЧЕСКИХ ZOOM-ЗАНЯТИЙ

ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ

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

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

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

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

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 9

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

РАСПИСАНИЕ

№	ТЕМА	ДАТА ПРОВЕДЕНИЯ ОНЛАЙН-ЗАНЯТИЯ Время: с 18:00 до 20:00	ПРЕПОДАВАТЕЛЬ
1	УСТАНОВОЧНАЯ ВСТРЕЧА	8 06 2021	Все преподаватели курса
2	САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ	10 06 2021	Анна Сорокина
3	ЭФФЕКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ (Занятие 1)	15 06 2021	Василий Ралько
4	ЭФФЕКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ (Занятие 2)	17 06 2021	Василий Ралько
5	ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ (Занятие 1)	22 06 2021	Анна Сорокина
6	ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ (Занятие 2)	24 06 2021	Анна Сорокина
7	ПЕРЕГОВОРЫ (Занятие 1)	29 06 2021	Полина Шевчук
8	ПЕРЕГОВОРЫ (Занятие 2)	01 07 2021	Полина Шевчук
9	КОНФЛИКТ & МЕДИАЦИЯ (Занятие 1)	06 07 2021	Анна Сорокина
10	КОНФЛИКТ & МЕДИАЦИЯ (Занятие 2)	08 07 2021	Анна Сорокина
11	ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ (Занятие 1)	13 07 2021	Анна Сорокина
12	ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ (Занятие 2)	15 07 2021	Полина Шевчук
13	КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ	20 07 2021	Полина Шевчук
14	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ БРЕНД & НЕТВОРКИНГ	22 07 2021	Анна Сорокина
15	ЛИДЕРСТВО И КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ	27 07 2021	Василий Ралько
16	УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ И ЖИЗНЬЮ	29 07 2021	Василий Ралько
17	ЗАЧЁТ	03 08 2021	Все преподаватели курса