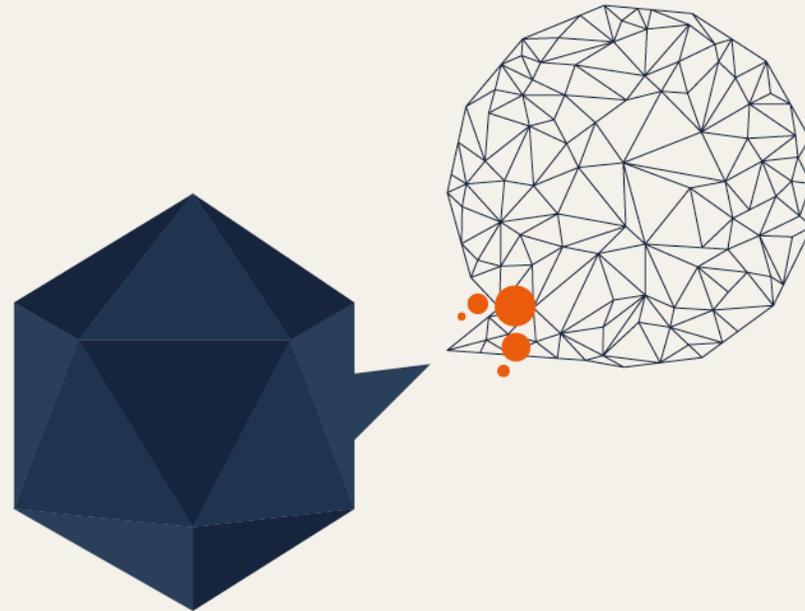


/ Программа курса «Soft Skills for Lawyers»

Noerr

Спикер: **Анна Сорокина**,
старший юрист, психолог,
коуч, бизнес-тренер



Аликанте
Берлин
Братислава
Брюссель
Будапешт
Бухарест
Варшава
Дрезден
Дюссельдорф
Гамбург
Лондон
Москва
Мюнхен
Нью-Йорк
Прага
Франкфурт

noerr.com

Noerr

/ Программа курса «Soft Skills for Lawyers»

Общая информация

Аликанте
Берлин
Братислава
Брюссель
Будапешт
Бухарест
Варшава
Дрезден
Дюссельдорф
Гамбург
Лондон
Москва
Мюнхен
Нью-Йорк
Прага
Франкфурт

noerr.com

/ Программа курса «Soft Skills for Lawyers»

№	Тема курса	Ак. часов
1	Вводная лекция. Базовые вопросы курса	4
2	Психологические аспекты переговоров	8
3	Эмоциональный интеллект юриста	4
4	Правила успешной презентации для юриста	8
5	Нетворкинг и его значение в карьере юриста	4
6	Мотивация юристов и профилактика профессионального выгорания	4
7	Тайм-менеджмент юриста	4
8	Использования юристами современных психологических техник и методик	4
	Общее количество часов:	40

/ Спикер курса «Soft Skills for Lawyers»



Анна Сорокина

Старший юрист
Психолог, коуч
Бизнес-тренер
+7 495 7995696

anna.sorokina@noerr.com

Место работы

- Юридическая компания Noerr (Старший юрист)
- Soft Skills Law Academy (Сооснователь, Генеральный директор)

Образование

- МГУ им. М.В. Ломоносова, юридический факультет, 2001–2006 гг.
- Московский институт психоанализа, Психология, 2013 -2016 г.г.
- НОУ ДПО Институт психотерапии и клинической психологии, Проф. переподготовка, Психология бизнеса, Коучинг, 2014–2015 гг.
- Центр современных НЛП-технологий, НЛП-практик, 2015 г.
- Московский институт психоанализа, спецкурс «Профессия Бизнес-тренер», 2017 – 2018 гг.

Публикации по теме soft skills для юристов

- «НЛП в переговорах? Давайте разбираться!», The Paragraph Magazine, 01/2018
- «Вся правда о переговорах, или Психологические типы переговорщиков», The Paragraph Magazine, 11/2017
- «Тайм-менеджмент для юриста: как успеть всё» (комментарий), Право.ru, 11/2017

/ Программа курса «Soft Skills for Lawyers»

Содержание курса

Аликанте
Берлин
Братислава
Брюссель
Будапешт
Бухарест
Варшава
Дрезден
Дюссельдорф
Гамбург
Лондон
Москва
Мюнхен
Нью-Йорк
Прага
Франкфурт

noerr.com

/ Тема 1. Вводная лекция. Базовые вопросы курса (4 ак. часа)

Понятие Soft Skills

- Понятие Hard & Soft Skills
- Значение Soft Skills в работе юриста

Виды Soft Skills

- Коммуникативные навыки
- Навыки ведения переговоров
- Презентационные навыки
- Навыки личной и профессиональной эффективности

Основные принципы Soft Skills

- Позитивное мышление
- Активная жизненная позиция
- Использование грамотных речевых стратегий
- Искренний интерес к окружающим
- «Карта – есть не территория»
- Принцип «Четырёх позиций восприятия»
- Раппорт как основа конструктивного взаимодействия
- Обратная связь как показатель результативности коммуникации

/ Тема 2. Психологические аспекты переговоров (8 ак. часов)

Подготовка к переговорам

- Подготовка к переговорам (методики SMART, GROW и SCORE)
- Матрица проблемного и желаемого состояний
- Определение коммуникационного поля переговоров

Контакт с контрагентом

- Психологические типы переговорщиков и стили ведения переговоров
- Навыки «чтения» своего контрагента
- Установление контакта с контрагентом
- Навыки активного слушания и прояснения позиции контрагента

Ведение переговоров

- Фасилитация переговорного процесса
- Техника работы с возражениями
- Убеждающие речевые стратегии
- Виды манипуляций и техники противодействия им
- Эмоциональная составляющая переговорного процесса
- Техники управления эмоциональным состоянием в переговорах (понятие «конструктивного поля переговоров»)
- Техники фиксации результатов переговоров

Раздаточные материалы: тест для определения своего стиля ведения переговоров, примеры чек-листов для подготовки к переговорам

/ Тема 3. Эмоциональный интеллект юриста (4 ак. часа)

Понятие эмоционального интеллекта

- Понятие Emotional Intelligence (EI)
- Базовые эмоции и состояния (продуктивные и непродуктивные)
- Влияние эмоций на мышление человека и продуктивность юриста

Управление эмоциональным состоянием

- Осознание и устранение непродуктивных эмоциональных состояний
- Инструментарий управления эмоциями
- Модель TOTE

Стресс-менеджмент для юристов

- Понятие стресса и виды его проявления
- Последствия стрессовых состояний и их влияние на эффективность работы юриста
- Инструментарий управления негативными проявлениями стрессовых состояний

Навыки управления конфликтом

- Типология стилей поведения в конфликте (модель Томаса-Килменна)
- Стратегия и тактика поведения в конфликте

Раздаточные материалы: тест для определения типа своего темперамента и своего стиля поведения в конфликте

/ Тема 4. Правила успешной презентации для юриста (8 ак. часов)

Секреты успешной презентации

- 3 компонента незабываемой презентации
- Магия харизмы спикера
- Алгоритм создания презентации
- Определение цели презентации и целевой аудитории
- Структура презентации и принцип края

Практическая часть

- Подготовка презентаций и выступление перед группой
- Обратная связь от группы
- Индивидуальные практические рекомендации

Проведение презентации

- Правила приветствия и введения
- Закон ассоциаций и сторителлинг
- Влияние невербального поведения спикера на успешность презентации
- Установление и поддержание контакта с аудиторией
- Инструменты интерактивности
- Подведение итогов и правила заключения

Раздаточные материалы: примеры удачных презентаций

/ Тема 5. Нетворкинг и его значение в карьере юриста (4 ак. часа)

Понятие нетворкинга

- Понятие нетворкинга и его роль в построении юридической карьеры и развитии бизнеса
- Самые популярные ошибки нетворкеров
- Главный закон установления деловых связей

Персональная стратегия нетворкинга

- Определение цели и персональной стратегии развития
- Алгоритм создания базы актуальных контактов и «контактов будущего»
- Правило «шести рукопожатий»

Создание сети контактов

- Подготовка к общению
- Первый контакт и первое впечатление
- Модель «окно Джохари»
- Секреты выстраивания нетворкинга в интернете, социальных сетях и на мероприятиях

Техники нетворкинга

- Техники «коротких контактов», «светской беседы», «красивого завершения», «напоминания о себе»
- Техники превращения «холодных» емэйлов и звонков в «тёплые»

Раздаточные материалы: подборка материалов по эффективному нетворкингу

/ Тема 6. Мотивация юристов и профилактика профессионального выгорания (4 ак. часа)

Понятие мотивов и системы мотивации

- Мотивы и их виды
- Мотивирующие и «гигиенические» факторы
- Профессиональные мотиваторы
- Виды мотивационных стратегий
- Теория поколений (Н.Хоув и В.Штраус)
- Техники мотивации юристов поколения X, Y и Z

Профилактика профессионального выгорания

- Виды демотивирующих факторов
- Внешние и внутренние проявления демотивации и профессионального выгорания юристов
- Техники профилактики профессионального выгорания юристов поколения X, Y и Z

Раздаточные материалы: тест оценки мотивации Герчикова, тесты Элерса на достижение успеха и избегание неудач, техники НЛП по самомотивации: «рефрейминг» и «Круги силы»

/ Тема 7. Тайм-менеджмент юриста (4 ак. часа)

Тайм-менеджмент в жизни юриста

- Понятие тайм-менеджмента и его специфика в юридической практике
- «Хронофаги» юристов
- Почасовая система фиксации времени юристов
- Модель «Эффективного тайм-менеджмента»
- Определение цели и приоритетов (модель SMART и матрица Эйзенхауэра)

Планирование и контроль:

- Стратегическое планирование
- «Онлайн» контроль
- Инструменты эффективного планирования и контроля
- To-Do Lists, Career Plans, Mid-Year&End-Year Assessments

Раздаточные материалы: примеры To-Do Lists, Career Plans, Mid-Year&End-Year Assessments

/ Тема 8. Использование юристами современных психологических техник и методик (4 ак. часа)

Коучинг в юридической практике:

- Понятие коучинга и техники его применения в юридической практике
- Постановка цели и разработка плана по её достижению (модели SMART, SCORE, CIGAR, GROW)
- Цели «вампиры» и цели «доноры»
- Пирамида целей (А. Сорокоумов)
- Модель TOTE
- Коучинговый подход в юридической практике (составление Mind-Maps, «Дерева задач», диаграммы Ганта, матрицы Эйзенхауэра)

Техники фасилитации для юристов

- Понятие фасилитации и её применение в юридической практике
- Фасилитация в переговорах, собраниях акционеров, судебном процессе
- Техники и инструменты управления (1) содержанием фасилитации, (2) процессом группового обсуждения и принятия решения (3) коммуникацией и контактом с участниками фасилитации

Раздаточные материалы: примеры Mind-Maps, «Дерева задач», диаграммы Ганта, матрицы Эйзенхауэра

НЛП в юридической практике:

- Понятие НЛП и техники его применения в юридической практике
- Основные пресуппозиции НЛП
- Моделирование и программирование поведения
- «Фокусы языка» и основные речевые стратегии
- Техники «калибровки», «подстройки» и «ведения»
- Технология «рефрейминга»
- Техники НЛП «Круги силы» и «Стол менторов»