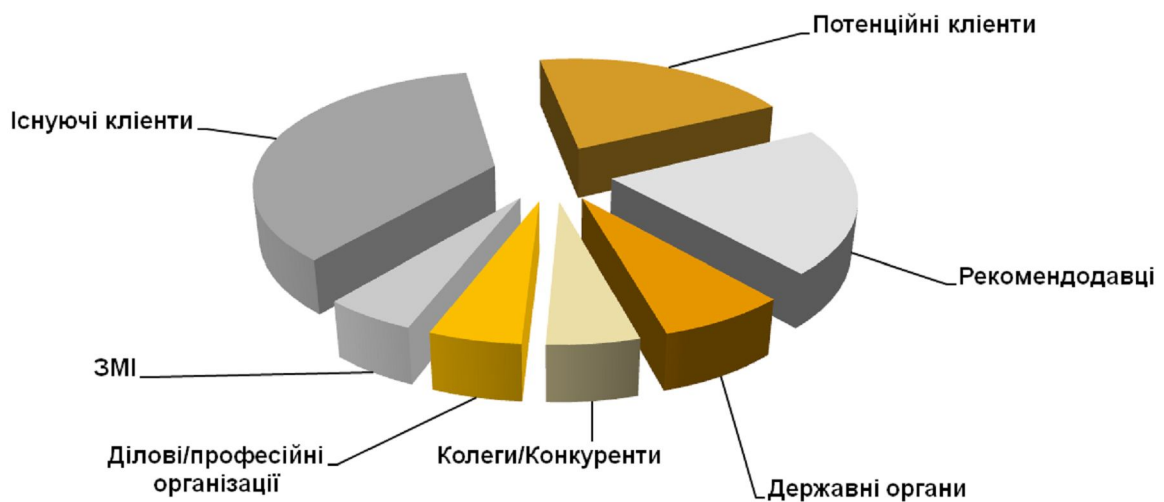


10 практичних порад, як ефективно залучати юристів до роботи з розвитку бізнесу фірми

1. Систематична та скоординована робота, спрямована на зростання прибутковості фірми шляхом активної комунікації з:



2. Учасниками процесу розвитку є:



3. Робота з розвитку бізнесу може бути ефективно розподілена між юристами фірми всіх рівнів професійних компетенцій:



Робота з розвитку бізнесу може бути ефективно розподілена між юристами фірми всіх рівнів професійних компетенцій:

- стажер/помічник юриста
- молодший юрист
- юрист
- старший юрист
- радник
- партнер

4. Основне завдання Стажера/помічника юриста – виявити професійну допитливість та небайдужість до клієнтської роботи у фірмі, а також:

- Отримати наставника
- Виявляти проактивність
- Здобути навички «презентації у ліфті»
- Сформувати професійну біографію
- Створити професійне обличчя у соціальних мережах
- Діяти в правничих об'єднаннях (роль слухача і наслідувача)
- Аналізувати інформацію (фахову + ділову)
- Відповідати образу юриста (від краватки до манер)



5. Основне завдання Молодшого юриста - почати займатися побудовою власної професійної репутації та розвитком професійних і ділових відносин, а також:

- Виявляти ініціативність
- Визначитись зі сферою власних професійних інтересів
- Створити та підтримувати базу контактів
- Використовувати візитівку як інструмент
- Здійснити «пробу пера» (статті, презентації)



6. Основне завдання Юриста - зміцнити свою професійну репутацію як висококласного фахівця в окремому напрямку практики, а також:

- Обрати чітку спеціалізацію і активно розвиватися у ній
- Розвинути навички бізнес-орієнтованого юриста
- Здобути навички «продажів у ліфті»
- Здійснювати безпосередній контакт з клієнтами
- Виявляти активну експертну позицію (статті, доповіді, блоги)
- Генерувати ідеї для розвитку практики
- Виховати в собі наставника для молодших колег



7. Основне завдання Старшого юриста/Радника – продемонструвати свої здібності по залученню нових справ/проектів у фірму. Найкоротший шлях – генерування нової справи в рамках відносин з уже існуючим клієнтом

Час складання власного бізнес-плану за 5-ма основними напрямками:

1. Визначення фінансових показників (орієнтовного доходу) в рамках певної практики
2. Визначення списку найбільш важливих існуючих і потенційних клієнтів з метою генерування нових проектів.
3. Визначення списку найбільш важливих існуючих та потенційних рекомендаційців. Підтримка та розвиток особистих відносин з ними.
4. Визначення списку індустріальних напрямків, найбільш перспективних для розвитку власної практики.
5. Визначити для себе найбільш пріоритетні інструменти з розвитку бізнесу.

8. Основне завдання Партнера – забезпечувати прибутковість практики, утримувати і нарощувати клієнтську базу

Час для реалізації бізнес-плану і виявлення себе в 5-ти основних якостях:

1. Стратег
(аналіз сильних і слабких сторін, планування та прогнозування розвитку практики і продажів послуг, розуміння можливостей і загроз для розвитку нових напрямків)
2. Лідер
3. Наставник
4. Обличчя фірми
5. Генератор бізнесу

9. Раціональний розподіл погодинного навантаження

Стаж у фірмі	Рівень юриста	Кількість годин/тиждень
1 рік	Стажер/Помічник юриста	1
2 роки	Помічник юриста/Молодший юрист	2
3-5 років	Юрист	3-5
6-8 років	Старший юрист/Радник	6-8
8+ років	Партнер	10-15

10. Слугувати мотивацією може:

- Кар'єрне зростання
- Фінансова винагорода
- Нарощення особистої публічності (імідж) та визнання на ринку (професійна репутація)
- Атестація – особистий внесок, вклад у молодший персонал (коучинг)

