



1й ЕЖЕГОДНЫЙ МАСТЕР-КЛАСС «ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ»

Блок «Психология продаж»

Вопросы эффективного построения и управления своим бизнесом занимают достойное место в повестке дня партнеров наряду с работой по клиентским поручениям. Эти вопросы не теряют своей актуальности для молодых start-ups и фирм с 20-ти летней историей – ведь быть собственником и менеджером своей практики и юридической фирмы на юрфаке не учат.

Оказать партнерам поддержку в их становлении как управленцев и собственников своего бизнеса – основная цель моего ежегодного мастер-класса по организации бизнес-процессов юридической фирмы. Добиться этой цели можно только расширив рамки понимания и восприятия юрбизнеса и предложив спектр новых практических менеджерских решений для управления и развития своей фирмы. Также обучение направлено на получение конкретного практического результата, который может быть незамедлительно применен партнерами в своих фирмах.

Второй целью программы является **создание платформы для обмена мнениями и опытом** среди коллег, равных по статусу и вызовам, стоящим на партнерской повестке дня.

РАСПИСАНИЕ МАСТЕР-КЛАССОВ НА 2014-2018 гг.

1. 18-20 сентября 2014 г., Минск, Беларусь
Блок «Клиенты и продажи»
Тема: **«Технологии П» (технологические системы и психологические технологии в работе с клиентами)**
2. 17-19 сентября 2015 г., Прага, Чехия
Блок «Финансы и экономика ЮФ»
Тема: **«Партнеры, которые не любят цифры; цифры, которые не любят партнеры»**
3. 22-24 сентября 2016 г., Париж, Франция
Блок «Кадры и карьера в ЮФ»
4. Сентябрь 2017 г., Лиссабон, Португалия
Блок «Партнерство»
5. Сентябрь 2018 г., Флоренция, Италия
Блок «Развитие и поддержание отношений с клиентами»



1й ЕЖЕГОДНЫЙ МАСТЕР-КЛАСС «ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ»

Блок «Психология продаж»

«Технологии П»

(технологические системы и психологические технологии
в работе с существующими и потенциальными клиентами)

18-20 сентября 2014 г.

RENAISSANCE MINSK HOTEL

(проспект Дзержинского 1-Е, Минск, 220036, Беларусь)

Почему следует посетить мастер класс?

На пути к эффективным продажам услуг, в первую очередь, стоит психологическое сопротивление самих «продажников» – каждого партнера в отдельности и партнерской команды в целом. Оно базируется, в большинстве случаев, на следующих стереотипах:

1. Все это могут (продавать).
2. Это технология, а значит можно ею овладеть.
3. Мне не нужна помощь – я справлюсь с этим самостоятельно.

Эволюция в сознании сотрудников фирмы всех уровней (партнеров, юристов и административного персонала, задействованного в процессе) должна выражаться в принятии следующей новой парадигмы, которая и является базисом эффективной системы продаж:

1. Не все рождены «продажниками».
2. У каждого есть свой личный стиль продаж, базирующийся на личностных особенностях.
3. Это не технология – это психология.
4. Продажи – многослойный, многоступенчатый психо-технологический процесс командного взаимодействия.

Каковы главные цели мастер-класса?

- систематизировать имеющиеся у участников навыки генерирования бизнеса и стандартизировать командное взаимодействия при продажах услуг клиентам;



1й ЕЖЕГОДНЫЙ МАСТЕР-КЛАСС «ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ»

Блок «Психология продаж»

- 🕒 ознакомить участников с основами психологии продаж и взаимодействия с клиентами;
- 🕒 спланировать индивидуальный план продаж на ближайшие 90-100 дней (short-wins).

Какие задачи решаются для каждого участника на индивидуальном уровне?

- 🕒 анализ существующей системы продаж фирмы;
- 🕒 оценка внутреннего потенциала команды «продажников» (партнеры, советники, старшие юристы);
- 🕒 систематизация практических навыков продаж и усиление этих навыков за счет интерактивного обучения;
- 🕒 выработка алгоритмов (стандартных процедур и конфигураций командного взаимодействия), которые эффективизируют продажи индивидуальных партнеров и фирмы в целом.
- 🕒 корректировка (alignment) других бизнес-процессов для поддержания эффективности системы продаж фирмы.

Каков формат мероприятия?

2х-дневный мастер-класс с интерактивными компонентами индивидуальной и групповой работы.

Соотношение теоретического материала и практических компонентов ~ 30:70.

Каких результатов смогут добиться участники за 2 дня?

- 🕒 систематизируют видение процесса продаж как «командной игры»;
- 🕒 смогут планировать основные стадии продаж как бизнес-процесса и привлекать соответствующие ресурсы фирмы для получения желаемого результата;
- 🕒 повысят эффективность делегирования и взаимодействия с административным персоналом в рамках данного бизнес-процесса;



1й ЕЖЕГОДНЫЙ МАСТЕР-КЛАСС «ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ»

Блок «Психология продаж»

- ⦿ будут различать ключевые стадии технологии продаж и психологии продаж и, особенно, основные психологические паттерны взаимодействия при продажах и эффективные каналы коммуникации с клиентом при продажах;
- ⦿ осознают свои личные ограничения в процессе продаж и выделяют наиболее эффективные личные инструменты для привлечения нового бизнеса;
- ⦿ нарисуют портрет своего идеального клиента и структурируют команду для первичных и вторичных продаж;
- ⦿ будут использовать 3 основных вида контракта для контрактирования клиента (с учетом основных потребностей данного клиента и финансовых задач фирмы в соответствии с принципами LPM (Legal Project Management));
- ⦿ смогут спланировать целевые показатели продаж на период (год, квартал, месяц, групповые и индивидуальные показатели);
- ⦿ начнут реализовывать индивидуальный план продаж на 90-100 дней с 22 сентября 2014 г.

Программа мероприятия

18 сентября 2014 г. (четверг)

19.00 – 21.00 *Welcome Cocktail*

19 сентября 2014 г. (пятница)

10.00 – 13.30 **Организация бизнес-процесса продажи юридической услуги клиенту:**

(кофе-пауза
11.30 – 12.00)

- ⦿ изменение контекста, условий и методов продаж юр.услуг
- ⦿ основные виды и ключевые элементы процесса продаж услуг
- ⦿ что продает внешний советник, что покупает клиент и где пересекаются эти два мира?
- ⦿ что делегировать и кому в процессе продаж?
- ⦿ кто и как может помочь повысить эффективность продаж?
- ⦿ «предпродажная подготовка»: сколько стоит продать продукт клиенту?



**1й ЕЖЕГОДНЫЙ МАСТЕР-КЛАСС
«ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ
ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ»**

Блок «Психология продаж»

- Ⓜ Формула успешных продаж

Интерактив «Навыки продаж во временном континууме»

Интерактив «6 шагов к успеху в продажах»

13.30 – 14.30 *Перерыв на обед*

14.30 – 18.00 **Психология процесса продаж:**

(кофе-пауза
16.00 – 16.30)

- Ⓜ разговор продавца и покупателя – как услышать и понять друг друга?
- Ⓜ скажи мне, кто твой клиент и я скажу, как долго еще ты будешь с ним работать
- Ⓜ наиболее распространенные манипуляции в процессе переговоров – «запретить нельзя использовать»?
- Ⓜ любимые психологические игры клиента и консультанта
- Ⓜ риск потери клиента vs риск потери эффективности – эффективные коммуникации как инструмент повышения вторичных продаж
- Ⓜ управление продуктом, управление услугой, правление эмоциями в продажах
- Ⓜ определение портрета идеального клиента фирмы и параметров идеального заказа для практик фирмы

Интерактив «Контрактирование клиента»

Интерактив «Да, но... Динамо, Динамо!.. Представьте, какой ужас... и другие психологические игры в арсенале клиентов и консультантов»

19.30 – 22.00 *Торжественный ужин*

20 сентября 2014 г. (суббота)

10.30 – 12.00 **Эффективные техники в арсенале «продажника»¹**

***Интерактив «Старые песни на новый лад:
планирование short-wins»***

¹ Сессия с участием специального приглашенного тренера (tbc)



**1й ЕЖЕГОДНЫЙ МАСТЕР-КЛАСС
«ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ
ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ»**

Блок «Психология продаж»

12.00 – 12.30	<i>Кофе-пауза</i>
12.30 – 14.00	Уроки на будущее: интеграция новых знаний и навыков в ежедневную операционную деятельность фирмы Подведение итогов, финальная дискуссия, closing remarks.

На кого рассчитан данный мастер-класс?

К участию в мастер-классе приглашаются партнеры юридических фирм.

Количество участников мастер-класса ограничено 25 партнерами.

Каковы условия участия?

Регистрационный взнос за участие в мероприятии составляет 1.550 евро для одного участника; при регистрации и оплате до 15 августа действует скидка для «early birds» и регистрационный взнос составляет – 1.150 евро.

Регистрационный взнос покрывает участие в мастер-классе, раздаточные материалы, кофе-брейки, обед, welcome cocktail (18 сентября) и торжественный ужин (19 сентября), а также участие в специальной сессии с приглашенным тренером.

Задать вопросы или подтвердить участие?

Обращайтесь ко мне по телефону +7-925-144-9539 и/или пишите на ion@iocons.com

ДО ВСТРЕЧИ В ГОСТЕПРИИМНОМ МИНСКЕ!