



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

Поддержать партнеров в профессиональном развитии 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 мастер-класс направлен на получение конкретного практического результата, который партнеры могут применить в своих фирмах уже на следующий день после нашей встречи.

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

**«ПАРТНЕРЫ, КОТОРЫЕ НЕ ЛЮБЯТ ЦИФРЫ;
ЦИФРЫ, КОТОРЫЕ НЕ ЛЮБЯТ ПАРТНЕРЫ»**

17-19 сентября 2015 г.,

[Sheraton Prague Charles Square Hotel](#),

Zitna 561/8, P.O. Box 756 • Прага 1, 111 21 • Чехия

Почему следует посетить мастер класс

Один из будущих участников этого мастер-класса резонно заметил: «Финансы — тема беспроектная... Это всегда тема, где каждому есть, о чем погрузиться...» 😊

Реальность, в которой живет современный национальный юрбиз, довольно далека от системного подхода к выработке и принятию бизнес-решений, которые и обеспечивают стабильность и процветание бизнеса:

- 1) не более 20% национальных юрфирм **системно планируют** свою деятельность (бюджет, целевые показатели, управленческая отчетность);



- 2) на рынке отсутствует понимание общепринятого уровня **рентабельности** юрбизнеса, что подрывает **ценообразование** и поощряет **демпинг**;
- 3) партнеры небольших по размеру фирм пребывают в полной уверенности, что «все эти штучки с планированием, бюджетом и отчетностью» — для больших юрфирм и их финансистов;
- 4) большинство партнерств не накапливают и не анализируют свою деятельность через призму **стандартных финансовых показателей** и, соответственно, не прогнозируют свое завтра;
- 5) кризисные явления в экономике выражаются в полном отказе от планирования деятельности фирмы и качественного управления денежным потоком наряду с переходом на ручное (= полностью эмоциональное) принятие всех решений.

В результате, принятие любых решений по бизнесу управляющими партнерами и/или партнерствами каждый раз превращается в **мучительное угадывание**, в не **осознанный выбор** из спектра подготовленных управленческих решений.

Именно поэтому партнеры воспринимают любые **цифры**, с которыми они сталкиваются в своей деятельности **эмоционально**, а не как **полезный, ценный ресурс** и **базис** для развития в любой ситуации. В равной степени сказанное касается вопросов ценообразования, оплаты работы наемного персонала или пересмотра расходов в кризис. Облегчить партнерам процесс принятия решений и на практике продемонстрировать прелесть системного подхода к анализу и планированию своего бизнеса — цель этого мастер-класса.

В течение двух дней все вместе и каждый для себя мы будем искать ответ на сложный и важный для каждого собственника вопрос: **«Каково реальное финансовое состояние моего бизнеса, и какие мои решения помогут его улучшить?»**

В поисках ответа нам предстоит пройти своеобразный **квэст**, состоящий из нескольких этапов:

Этап 1. Где я сейчас? Нравится ли мне существующее финансовое состояние — лично мое и бизнеса в целом? Что бы я хотел(а) изменить? Реалистичны ли мои цели?



Этап 2. Как добиться желаемых изменений? Чем я должен (должна) буду пожертвовать? Как далеко из зоны комфорта мне придется выйти ради желаемого результата? Кто и что мне поможет?

Этап 3. Как удостовериться, что я на правильном пути? Достаточно ли эффективно я продвигаюсь к цели? Что и когда важно подкорректировать или изменить, чтобы прийти к запланированному?

Этап 4. Что кризис означает конкретно для меня и моего бизнеса? Как я могу его использовать себе во благо? Кого слушать и что слышать в период изменений? На какие «знаки» нужно обратить особое внимание, чтобы держать ситуацию под контролем?

Важно отметить, что финансовые вопросы требуют от партнеров недюжинной самодисциплины и практического навыка видеть за сухими цифрами суть (точно так же за буквой закона партнеры видят его практическую суть!). Обычно на этом этапе я слышу от партнеров¹:

- «Партнеры не любят цифры.»
- «У юристов плохо с математикой.»
- «Планировать сейчас невозможно — все так непредсказуемо.»
- «Не хочу планировать — боюсь сглазить!»
- «Мой лучший советчик — предпринимательская чуйка...»

Всё это, конечно же, мифы и отговорки!

За ними, обычно, скрывается страсть партнеров к «ручному» управлению, желание держать каждую мелочь под контролем, уверенность, что только так можно принять самое лучшее решение по своему бизнесу, т. е. обычный микроменеджмент и страх упорядочивать свой бизнес.

В условиях ужесточающейся конкуренции, демпинга на современном рынке и ценового прессинга со стороны клиентов только системный подход к управлению и развитию своего бизнеса — это спасительный круг для «здорового» функционирования бизнеса.

¹ Я, кстати, собираю коллекцию таких высказываний и буду рада прочитать ваши версии «Почему партнеры не любят цифры» — направляйте их мне на e-mail ☺



Речь не идет о высшей математике и сложных выкладках. Финансовый анализ и контроль, планирование и системное управление финансами — лишь инструменты, с помощью которых собственники выбирают эффективные бизнес-решения.

На мастер-классе я поделюсь с Вами простыми, действенными, практическими **рецептами принятия решений** и, особенно:

- в стрессовой ситуации;
- при отсутствии времени для принятия решений;
- в условиях высокой неопределенности;
- при недостатке или переизбытке информации;
- в ситуации с высоким эмоциональным компонентом и личной заинтересованностью

и в других ситуациях, каковых в бизнесе — на каждом шагу!

По **результатам** мастер-класса партнеры смогут:

1. Оперативно, достоверно и эффективно оценивать состояние своего бизнеса в текущий момент времени.
2. Сформировать свой набор ключевых показателей для планирования деятельности в любой ситуации и контроля за своим бизнесом.
3. Открыть потенциал системного планирования деятельности своего бизнеса и предсказывать краткосрочные, средне- и долгосрочные последствия для «партнерского кармана».
4. Побороть патологическую страсть к микроменеджменту.
5. Научиться балансировать краткосрочную выгоду и среднесрочные последствия.
6. Упорядочить практические подходы к принятию управленческих решений.
7. Овладеть некоторыми методами управления финансами ЮФ в период высокой неопределенности и основами принятия управленческих решений в этих условиях.



Также участники смогут найти **ответы лично для себя** на такие вопросы:

1. Удовлетворен(а) ли я финансовой отдачей своего бизнеса в данный момент?
2. Какими цифрами мне важно оперировать в своей деятельности, чтобы держать ситуацию под контролем?
3. Где и как я могу минимизировать свои усилия партнера по контролю за состоянием своего бизнеса и при этом повысить эффективность этого контроля?
4. Как мне разграничить ситуации, в которых лучше слушать внутренний голос и в которых важно действовать рационально?
5. Что лично мне нужно спланировать и контролировать в финансовых вопросах, чтобы повысить свою удовлетворенность отдачей бизнеса?
6. Что и как мне изменить в своих подходах к финансам в связи с кризисом?
7. Как противостоять демпингу? Каков безопасный предел управления ценой моих услуг?

Формат мастер-класса предполагает групповую и индивидуальную работу, дискуссии и обсуждения, практический разбор реальных ситуаций, обмен опытом, а также направлен на выработку индивидуальных практических навыков у его участников.



Программа мероприятия

17 сентября 2015 г. (четверг)

19.00 – 21.00 *Welcome Cocktail и знакомство участников мастер-класса*

18 сентября 2014 г. (пятница)

8.30 – 9.30 *Совместный завтрак (по желанию)*

9.30 – 10.00 **Открытие мастер-класса**

10.00 – 11.30 **ЗАНИМАТЕЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА ЮРБИЗА**

- Финансы для нефинансистов или два главных вопроса, на которые партнер должен знать ответ каждый день
- Три заповеди здорового бизнеса
- Partner's Accounts — все партнерские цифры на одной странице
- Быть или не быть: фиксированное вознаграждение партнеров в структуре расходов
- Peer's Pressure: почему и как мы принимаем (или не принимаем) бизнес-решения?

11.30 – 12.00 *Кофе-пауза*

12.00 – 13.30 **ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ**

- «Ах, обмануть меня не трудно, я сам обманываться рад!..» — почему все цифры в юрбизе всегда неправильные
- Динамика бизнеса или как научиться «ванговать»
- Минимальное и достаточное условие: четыре основных показателя для анализа здоровья бизнеса
- Спектральный анализ или как не поссориться из-за водителя
- Очевидное невероятное: зачем мне всё отчеты по два раза?

13.30 – 14.30 *Перерыв на обед*

14.30 – 16.00 **СПАСАТЕЛЬНЫЙ КРУГ**

- Бюджет — ничто, бюджетная политика — всё
- Что? Где? Когда?: планируем сценарии, а не цифры



- Бюджетирование: главное — это сам процесс
- Известные неизвестные: основные бюджетные показатели
- Управление ожиданиями: где мы теряем деньги и где можем дополнительно заработать

16.00 – 16.30 *Кофе-пауза*

16.30 – 18.00 **ФИНАНСЫ И КРИЗИС**

- Да здравствует кризис?!
- Время интуиции или жесткого плана?
- План Б — когда завтра уже поздно
- Минимально-необходимые расходы — на чем можно и на чем нельзя экономить в кризис?
- Пять заповедей контроля эффективности в любой ситуации

18.00 – 18.30 **Итоги первого дня работы**

20.00 – 22.00 *Дружеский ужин*

19 сентября 2014 г. (суббота)

9.00 – 10.00 *Совместный завтрак (по желанию)*

10.00 – 11.30 **Альтернативный взгляд на финансы юрфирм**
Приглашенный тренер

11.30 – 12.00 *Кофе-пауза*

12.00 – 13.30 **Рациональное бюджетирование и иррациональное ценообразование**

- Вечная дилемма «цена» и «ценность»
- Ценообразование в кризис: как заполучить клиента и не обидеть себя

13.30 – 14.00 **Уроки на будущее: подведение итогов, финальная дискуссия, closing remarks**

14.00 – 15.00 *Заключительный обед*



На кого рассчитан данный мастер-класс?

К участию в мастер-классе приглашаются партнеры юридических фирм.

Каковы условия участия?

Регистрационный взнос за участие в мероприятии составляет 1.550 евро.

Регистрационный взнос покрывает участие в мастер-классе, раздаточные материалы, кофе-брейки и обеды во время работы, welcome cocktail (17 сентября) и торжественный ужин (18 сентября), а также участие в специальной сессии с приглашенным тренером (19 сентября).

Подтвердить участие и задать вопросы

Вы можете по телефонам +38067-50-38067; +7-925-144-9539 и/или по e-mail: ion@iocons.com

ДО ВСТРЕЧИ В ГОСТЕПРИИМНОЙ ПРАГЕ!