25 czerwca kolejne szkolenie Adwokackiej Akademii Przedsiębiorczości

Kolejne, bezpłatne szkolenie online, w ramach Adwokackiej Akademii Przedsiębiorczości, odbędzie się 25 czerwca. Tematem będzie "Wycena usług prawnych, negocjacje z klientem kancelarii". Szkolenie w formie warsztatowej pozwoli przećwiczyć na konkretnych przykładach nowe umiejętności, adekwatnie wycenić swoje usługi i poprawić umiejętności negocjacyjne.

Szkolenie odbędzie się 25 czerwca (czwartek) w godzinach 15.00-18.00 na platformie Zoom.

Prosimy o zgłaszanie chęci uczestnictwa w szkoleniu poprzez wypełnienie formularza zgłoszeniowego (pobierz formularz) do dnia 23 czerwca 2020r. i odesłanie go na adres: biuro.prasowe@nra.pl **Liczba miejsc jest ograniczona.**

Osoby zgłoszone otrzymają link do spotkania oraz wymogi techniczne na wskazany email przed rozpoczęciem szkolenia.

Udział w szkoleniu jest bezpłatny i umożliwia uzyskanie 2 punktów szkoleniowych.

Szkolenie to zostanie zarejestrowane, a następnie udostępnione na stronach internetowych samorządu adwokackiego. Z uwagi na przepisy RODO prosimy uwzględnić to przy podejmowaniu decyzji o udziale online w szkoleniu.

Celem szkolenia jest pomoc w odpowiedzi na następujące pytania:

ü Jak odpowiednio wycenić usługę?

ü Jak pokazać klientowi kancelarii za co płaci?

ü Jak przedstawić klientowi jego korzyści?

ü Reprezentacja/ konsultacje on line/pakiety/maile / telefony- jak skalkulować usługę i wycenić czas poświęcony klientowi?

ü Jak renegocjować umowę gdy zakres i czasochłonność usługi wzrasta?

ü Jak radzić sobie z obiekcjami klienta?

ü Jak uświadomić klientowi za co tak naprawdę płaci?

ü Asertywność – jak odmawiać?

ü Emocje, jak je dobrze wykorzystać?

ü Jak reagować cenowo na epidemię COVID 19

Sesja 1 (45 minut)

Wycena usług.

1. Strategie wyceny usług

2. Stawka godzinowa, ile jest warta godzina pracy.

3. Moja wycena- ustalenie ceny, co wziąć pod uwagę, rewizja własnej strategii.

4. Rodzaje usług i klientów. Z kim chcę pracować?.

5. Wizerunek finansowy kancelarii.

6. Przekonania ograniczające właściwą wycenę usługi

7. Pandemia COVID – czy i jak wpływa na cenę?

8. Ćwiczenie- wyceń swoją usługę.

Sesja 2 (45 minut)

Negocjacje cenowe

1. Podwyżka ceny. Zmiana cennika. Jak skutecznie podnosić ceny.

2. Emocje i obiekcje klienta.

3. Negocjowanie stawki.

4. Zmiana charakteru i zakresu usługi – zmiana ceny.

5. Ratowanie usługi nieopłacalnej

6. Klient który nam nie płaci lub notorycznie spóźnia się z płatnością.

Sesja 3 (45 minut)

Case study 1. Ćwiczenia – wyceń swoją usługę.

Case study 2. Ćwiczenia – przenegocjujmy to!

Uczestnicy na konkretnych, rzeczywistych przykładach przećwiczą wycenę usługi i negocjację ceny

TRENER: Iwona Kordjak

Prawnik, doradca podatkowy, redaktor naczelna pisma branżowego. Coach certyfikowany przez ICC od 2011r., przedsiębiorca, trener biznesu, team coach, facylitator Action Learning, mentor, ekspert Sieci Przedsiębiorczych Kobiet, konsultantka w zakresie wspierania efektywności osobistej. Prowadziła setki procesów coachingowych i szkoleń przeprowadzających przez proces zmiany w obszarze kompetencji pracowniczych i menadżerskich lub life coachingu. Organizatorka i prelegentka

konferencji z zakresu rozwoju osobistego. Pomaga ludziom i firmom zrealizować zaplanowane cele, zwiększyć skuteczność poprzez dostarczenie narzędzi do bezpiecznego wprowadzania potrzebnych zmian, uświadomionej skutecznej komunikacji, wdrażania kultury wartości w organizacjach oraz wspierania w godzeniu ról życiowych i pokonywaniu kryzysów. Pracuje ze spółkami i wspólnikami nad wdrażaniem sprawiedliwych i skutecznych relacji w biznesach prowadzonych przez wspólników.

Serdecznie zapraszamy!

Adw. Anisa Gnacikowska

Adw. Małgorzata Krzyżowska