

ZAJĘCIA FAKULTATYWNE wrzesień-grudzień 2019

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom aplikantów dotyczącym zorganizowania w ramach zajęć fakultatywnych szkolenia z tzw. „umiejętności miękkich” uprzejmie informujemy, że w okresie od września do grudnia 2019 r. zajęcia takie odbędą się dla osób chętnych według propozycji przedstawionych poniżej.

Zajęcia poprowadzi dr Olgierd Annusewicz.

Zwracamy Państwa dodatkową uwagę, iż Blok nr 1 i 2 jest dedykowany aplikantom 1 roku szkolenia, Blok nr 3 i 4 – aplikantom 2 roku szkolenia, zaś Blok Nr 5, 6 i 7 – aplikantom 3 roku szkolenia.

Na każdy Blok tematyczny (poza Nr 7) będzie składało się po 3 spotkania, z których kolejne będzie kontynuacją poprzedniego.

Zajęcia w Blokach tematycznych będą odbywały się w siedzibie Działu Szkolenia Aplikantów Adwokackich w Warszawie przy ul. Bobrowieckiej 9, bud. A1, piętro 1 w godz. 16.30-19.00 (3 jg.) – Nr 1-6, i od godz. 9.00-16.00 – blok Nr 7.

Zapisy na zajęcia fakultatywne będą przeprowadzane on-line w dniu 27 sierpnia 2019 r. (wtorek).

Osoby chętne do udziału w zajęciach fakultatywnych proszone są o przesyłanie swoich zgłoszeń na adres e-mail:

dsa@ora-warszawa.com.pl

poprzez podanie numeru bloku tematycznego w tytule wiadomości mailowej.

Decyduje kolejność zgłoszeń.

Zapraszam do zapisów i udziału w zajęciach.

Adw. Dorota Kulińska
Kierownik Szkolenia Aplikantów

**Część 1
WPROWADZENIE DO
NEGOCJACJI**

**Część 2
PODSTAWY
KONTAKTÓW Z MEDIAMI**

**Część 3
SZTUKA
AUTOPREZENTACJI**

Blok tematyczny		Ilość apl.	Zakres tematyczny	Uwagi
Nr 1	05.09.2019 r. (czwartek) 25.09.2019 r. (środa) 02.10.2019 r. (środa)	1 rok – 20 os.	Część 1 + Część 2	
Nr 2	24.10.2019 r. (czwartek) 06.11.2019 r. (środa) 17.12.2019 r. (wtorek)	1 rok – 20 os.	Część 1 + Część 2	
Nr 3	09.09.2019 r. (poniedziałek) 24.09.2019 r. (wtorek) 05.11.2019 r. (wtorek)	2 rok – 20 os.	Część 1 + Część 2	
Nr 4	12.11.2019 r. (wtorek) 05.12.2019 r. (czwartek) 12.12.2019 r. (czwartek)	2 rok – 20 os.	Część 1 + Część 2	
Nr 5	10.09.2019 r. (wtorek) 09.10.2019 r. (środa) 30.10.2019 r. (środa)	3 rok – 20 os.	Część 1 + Część 2	
Nr 6	13.11.2019 r. (środa) 28.11.2019 r. (czwartek) 11.12.2019 r. (środa)	3 rok – 20 os.	Część 1 + Część 2	
Nr 7	28.09.2019 r. (sobota) w godz. 9.00-16.00	3 rok – 20 os.	Część 3	



CZĘŚĆ 1

– WPROWADZENIE DO NEGOCJACJI

Skąd biorą się konflikty? Jak ludzie zachowują się w konflikcie? Jaką strategię rozwiązania konfliktu wybrać? Czy można porozumieć się tak, aby obie strony czuły się zwycięzcami?

Tematyka

- Konflikt – czym jest, rodzaje konfliktu
- Strategie wobec konfliktu
- Strategie negocjacyjne

Forma

Każdy blok zajęciowy składa się z ćwiczeń i gier symulacyjnych, elementów teorii, dyskusji grupowej oraz praktycznego podsumowania – jak omówione i ćwiczone umiejętności mogą się okazać przydatne w pracy adwokata.



CZĘŚĆ 2

– PODSTAWY KONTAKTÓW Z MEDIAMI

Czego chcą dziennikarze? Jak się zachowywać przed kamerą? Jak dobrze wypaść w mediach?

Tematyka

- Świat dziennikarzy – rodzaje i specyfikacja różnych rodzajów mediów, potrzeby i charakterystyczne zachowania dziennikarzy
- Rodzaje i specyfika różnych form dziennikarskich, przygotowanie do kontaktu z mediami
- Kamera – jak z nią współpracować
- Narzędzia retoryczne i erystyczne w relacjach z mediami
- Ćwiczenia praktyczne

Forma

Osią szkolenia są ćwiczenia praktyczne rozmów z dziennikarzami i występowania w mediach – rejestrowane a następnie odtwarzane i szczegółowo analizowane.



CZĘŚĆ 3

– SZTUKA AUTOPREZENTACJI

Skąd biorą się konflikty? Jak ludzie zachowują się w konflikcie? Jaką strategię rozwiązania konfliktu wybrać? Czy można porozumieć się tak, aby obie strony czuły się zwycięzcami?

Tematyka

- Konflikt – czym jest, rodzaje konfliktu
- Strategie wobec konfliktu
- Strategie negocjacyjne

Forma

Każdy blok zajęciowy składa się z ćwiczeń i gier symulacyjnych, elementów teorii, dyskusji grupowej oraz praktycznego podsumowania – jak omówione i ćwiczone umiejętności mogą się okazać przydatne w pracy adwokata.

Prowadzący



Dr OLGIERD ANNUSEWICZ – wykładowca Uniwersytetu Warszawskiego, prowadzi zajęcia z retoryki i erystyki, sztuki negocjacji, metod reklamy i promocji, reklamy politycznej, marketingu wyborczego, relacji z mediami. Jako trener specjalizuje się w szkoleniach z autoprezentacji, prezentacji, wystąpień publicznych i komunikacji a w szczególności z perswazyjnego użycia języka. Prowadzi także szkolenia z negocjacji i zarządzania ludźmi. Łączy tematykę i doświadczenia z różnych dziedzin realizując autorskie programy szkoleniowe oparte o wyniki badań potrzeb szkoleniowych i dostosowane do konkretnych potrzeb klientów.

Doradza w obszarze kształtowania wizerunku i prezentacji marketingowych. Zarządzał projektem rebrandingu jednej z firm konsultingowych specjalizującej się w zarządzaniu projektami, następnie przez pięć lat odpowiadał w niej za marketing i wspierał pion HR. Jako konsultant wspiera budowanie i funkcjonowanie zespołów projektowych. Jest autorem narzędzi do efektywnego planowania rozwoju zawodowego członków zespołów projektowych.

Szkolił i doradzał osobom pracującym w organizacjach pozarządowych, politycznych, naukowych oraz biznesowych w tym: Abbot Laboratories, AIG Bank, Alfa Wassermann, Allianz Polska, Baker&McKenzie, Bayer Healthcare, Bianor, Bumar Łabędy, Cadbury Wedel, Carrywater Consulting, Commercial Union (Aviva), Credit Suisse Life and Pensions, Frito Lay Poland, Glaxo, Krajowa Szkoła Administracji Publicznej, K&K Kulikowska i Kulikowski, ING Bank Śląski, Ministerstwo Finansów, Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Netia, Bank PEKAO, Pepsi-Cola General Bottlers Poland, Polskie Linie Lotnicze LOT, RK Legal, Squire&Sanders, Torfarm, Polska Telefonia Cyfrowa, Śnieżka, Volvo Polska Samochody Ciężarowe, Zepter International Poland. Ma doświadczenie w szkoleniu za granicą w języku angielskim.

DZIAŁ SZKOLENIA APLIKANTÓW ADWOKACKICH