

# «7 правил успешных переговоров»: тренинг

01.06.2018

СПЕЦПРОЕКТЫ

*Владение техникой ведения переговоров — ключевой фактор успешности юриста. Из опрошенных нами инхаус-юристов 38 % отметили, что тренинги по ведению переговоров могли бы существенно повлиять на их профессиональное развитие. В юридических вузах этому пока не учат, хотя отдельные лекции по дополнительным навыкам (Soft Skills) уже читают в МГУ и НИУ ВШЭ. 17 июля мы провели тренинг под названием «7 правил успешных переговоров» в партнерстве с Soft Skills Law Academy.*

СПЕЦПРОЕКТЫ