

Развитие практики юридической фирмы: от слов к реальным результатам

24.11.2015

НОВОСТИ КОМПАНИЙ



3 декабря 2015 (четверг) в 9:30 в Москве состоится очередной семинар Академии Legal Success «Развитие практики юридической фирмы: от слов к реальным результатам».

Это авторский курс Екатерины Горчаковой и Дарьи Назаровой

Как говорил Сунь Цзы, тактика без стратегии – шум перед поражением. У вашей фирмы есть маркетинговая стратегия? Или ваш маркетинг – это набор хаотичных действий?

Программа семинара:

Часть I: Стратегия и планирование

- | Стратегия и маркетинговое планирование – зачем они нужны?
- | Кто наши клиенты? Сегментирование существующих клиентов и определение клиентов-целей.
- | Что мы продаем? Определение продуктовой линейки.
- | Какие ресурсы и инструменты необходимы для продажи наших продуктов выбранным нами категориям клиентов?
- | Маркетинговый план и бюджет.
- | Как выглядит успех и как его измерить.

Часть II: Маркетинговые инструменты

- | Выбор наиболее эффективных маркетинговых инструментов. Что работает с существующими клиентами, а что подходит для привлечения новых?
- | Как правильно задействовать талант и способности разных партнеров и юристов? Составление вашего персонального плана в течение семинара.
- | PR юридической практики: только статьи, комментарии в прессе и юридические справочники? Какие еще инструменты задействовать для комплексного подхода?

Семинар проводится при поддержке международной юридической фирмы Baker & McKenzie

Об авторах курса:

Екатерина Горчакова – директор по развитию бизнеса и маркетингу юридической фирмы White & Case (с 2013 года). Ранее Екатерина на протяжении восьми лет координировала работу отдела маркетинга в московском офисе фирмы Allen & Overy. До прихода в юридический бизнес, с 2000 по 2004 гг., она занимала должность старшего специалиста в департаменте маркетинга и связей с общественностью инвестиционного банка «Ренессанс Капитал», а ранее работала в PR агентстве «Видео Интернешнл». Екатерина имеет диплом экономиста и прошла обучение по стратегическому маркетингу в Kellogg School of Management (США).

Дарья Назарова – независимый консультант, работает в юридическом бизнесе 17 лет, из них десять – возглавляла отделы развития бизнеса и маркетинга московских офисов международных фирм Freshfields Bruckhaus Deringer и Herbert Smith Freehills. Она отвечала за вывод новых продуктов на рынок, комплексные маркетинговые кампании по привлечению новых клиентов, программы лояльности для существующих клиентов, подготовку коммерческих предложений и работу с юридическими справочниками. Дарья имеет диплом Королевского института маркетинга (The Chartered Institute of Marketing, CIM), Великобритания; преподавала курс Managing Marketing по программе CIM в Российском экономическом университете имени Г.В. Плеханова.

[Зарегистрироваться.](#)

НОВОСТИ КОМПАНИЙ