

# Prowadzenie sporów sądowych

Taktyki • Narzędzia • Techniki

*Praktyczne szkolenie dla  
prawników*

## Termin:

27-28 sierpnia 2020 r., Warszawa

## Koordynator

Agata Dębska

tel. +48 510 201 286

agata.debska@pl.ey.com

academyofbusiness.pl



The EY logo, consisting of the letters 'EY' in a bold, white, sans-serif font. A yellow diagonal bar is positioned above the 'Y'.

Building a better  
working world

**Chcesz profesjonalnie i rzetelnie przygotowywać się do rozprawy sądowej i znać wzorcowe modele strategii procesowych?**

**Chcesz poznać perspektywę sędziego oraz eksperta z zakresu negocjacji?**

**Posiadasz wieloletnią praktykę ale wciąż chcesz doskonalić swój warsztat?**

Zapraszamy do udziału w warsztatach, które pomogą prawnikowi w jego codziennej pracy - poszerzyć i rozwinąć techniki prowadzenia sporów sądowych oraz skutecznie prowadzić negocjacje.

Warsztaty poprowadzi doświadczony sędzia oraz trener specjalizujący się w technikach negocjacyjnych.



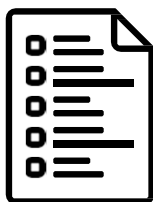
## **Cele szkolenia**

- Przedstawienie, z perspektywy sędziego, w jaki sposób profesjonalnie i rzetelnie przygotować sprawę sądową do wniesienia jej do sądu oraz jakich błędów unikać.
- Przedstawienie zakresu kluczowych umiejętności negocjacyjnych oraz sposobów ich indywidualnego rozwijania w pracy prawnika.

## **Formuła szkolenia**

Warsztat ma charakter praktyczny - obok krótkiego omówienia teoretycznego uczestnicy będą mieć możliwość:

- poznania wzorcowego modelu i sposobu efektywnego przygotowywania spraw sądowych, w szczególności zebrania materiału procesowego, jego opracowania i przygotowania pism procesowych
- aktywnego sprawdzania zmian własnych przekonań wpływających bezpośrednio na wybór spośród dostępnych zachowań
- przećwiczenia przygotowania taktyki negocjacyjnej i dopasowania jej do aktualnych możliwości, ram i ograniczeń jak i sposobów na rozpoznanie taktyki przyjętej przez pozostałe strony.



**Dzień 1      27.08.2020**



Celem **pierwszej części warsztatów** jest pokazanie praktycznego wymiaru zasady adwokat-radca prawny-prawnik pierwszym sędzią w sprawie.

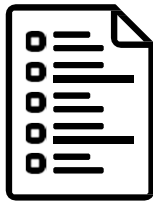
Warsztaty mają na celu nauczyć uczestników umiejętności:

- ▶ opracowania strategii procesowej
- ▶ dokonania analizy bilansu zysków i strat związanych ze wszczęciem procesu
- ▶ przedprocesowej selekcji materiału procesowego
- ▶ prawidłowego konstruowania pism procesowych
- ▶ wykorzystania prawa procesowego i materialnego
- ▶ wykorzystania orzecznictwa sądowego

Celem **drugiej części warsztatów** jest symulacja modelowego przebiegu postępowania, opartego na aktywnym, kontrydiktoryjnym udziale w procesie zawodowych pełnomocników. Podstawą tej symulacji jest również przygotowany kazus.

Celem tej części warsztatów jest :

- ▶ zademonstrowanie właściwych postaw etyczno-prawnych na rozprawie
- ▶ wykształcenie umiejętności prowadzenia dialogu z sądem w kwestiach proceduralnych i materialno-prawnych
- ▶ poznanie prawidłowych metod formułowania wniosków dowodowych
- ▶ aktywności pełnomocników w każdym z czterech różnych etapów rozprawy
- ▶ zademonstrowanie uczestnikom metodologii pracy sędziego podczas rozprawy
- ▶ przedstawienie pozytywnych stron ugodowego zakończenia sporu, ze szczególnym uwzględnieniem roli pełnomocników



**Dzień 2**      **28.08.2020**



## **1. Skuteczne przygotowanie się do negocjacji.**

- ▶ Określenie własnej pozycji negocjacyjnej.
- ▶ Określenie pozycji negocjacyjnej pozostałych Stron.
- ▶ Kim są interesariusze i jak to wpływa na modyfikację przyjętej strategii?
- ▶ Planowanie strategii negocjacyjnej i taktyki postępowania z pozostałymi Stronami.

## **2. Wzmacnianie mojego wizerunku.**

- ▶ Zachowania tworzące wrażenie siły w negocjacjach - jak powstaje silna pozycja negocjacyjna?
- ▶ Wykorzystanie mowy ciała do wzmacniania pozycji negocjacyjnej. Wybór najkorzystniejszego miejsca rozmów.

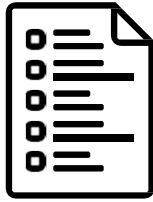
## **3. Inne czynniki wpływające na pozycję negocjacyjną.**

### **4. Wywieranie wpływu.**

- ▶ Tworzenie atmosfery ułatwiającej przebieg negocjacji.
- ▶ Wywieranie wpływu dzięki technikom z zakresu psychologii społecznej.
- ▶ Poprawianie pozycji negocjacyjnej dzięki umiejętności słuchania i zadawania pytań.

### **5. Obrona przed manipulacją.**

- ▶ Taktyki i strategie manipulowania stosowane powszechnie w świecie negocjacji sprzedażowych
- ▶ Sposoby skutecznej obrony przed technikami manipulacyjnymi.



## Dzień 2 cd



### **6. Negocjowanie lepszych warunków zawarcia transakcji, zmiana warunków współpracy.**

- ▶ Korzystne techniki odpowiedzi na ofertę pozostałych Stron.
- ▶ Sposoby argumentowania przynoszące korzyści w negocjacjach.
- ▶ Wykorzystywanie strategii grania na czas.
- ▶ Sztuka wykorzystywania blefu w negocjacjach- korzyści i konsekwencje.
- ▶ Sposoby mądrego ustępowania i zasady pozyskiwania ustępstw.
- ▶ Unikanie błędów podczas negocjacji.
- ▶ Uzyskanie dodatkowych korzyści w ostatniej fazie negocjacji.

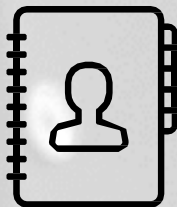
### **7. Skuteczne negocjowanie z rozmówcą o silnej pozycji.**

- ▶ Sposoby wzmocnienia świadomości własnej siły negocjacyjnej.
- ▶ Sposoby poprawy alternatyw i wzmocnienia pozycji negocjacyjnej.
- ▶ Strategie prowadzenia negocjacji ze słabszej pozycji.

### **8. Skuteczne zamykanie negocjacji.**

- ▶ Sposoby zamykania procesów negocjacyjnych.
- ▶ Czynniki wpływające na podniesienie skuteczności negocjacji w ostatniej fazie.
- ▶ Częste „triki, sztuczki i zagrywki” w ostatniej fazie negocjacji.





## Zgłoszenia

- ▶ online: [academyofbusiness.pl](https://academyofbusiness.pl)
- ▶ e-mailem na adres:  
[academyofbusiness@pl.ey.com](mailto:academyofbusiness@pl.ey.com)

Formularz w formacie PDF do pobrania z naszej strony.

Jeśli chcielibyście Państwo otrzymać szczegółowe informacje zapraszamy do kontaktu :

### Koordynator

Agata Dębska  
tel. +48 510 201 286  
[agata.debska@pl.ey.com](mailto:agata.debska@pl.ey.com)

### Menedżer

Justyna Wyszynska  
tel.+48 789 407 572  
[justyna.wyszynska@pl.ey.com](mailto:justyna.wyszynska@pl.ey.com)



## Lokalizacja

Siedziba EY Academy of Business  
Budynek Focus  
al. Armii Ludowej 26, Warszawa

## Informacje organizacyjne

### Termin:

**27-28 sierpnia 2020 r., Warszawa**

### Czas trwania

2 dni w godz. 9:00 - 16:30  
(w trakcie szkolenia zaplanowane są przerwy lunchowe oraz kawowe)



## Koszt udziału

- ▶ 2100 zł + VAT

Szkolenie zorganizujemy również w formie zamkniętej, na indywidualne zamówienie Twojej firmy.