

компанії влаштовують їх як корпоративні, запрошуючи сторонніх фахівців, або ж навіть організують заняття з риторики самотужки.

## ВКЛЮЧИТИ ПРОГРАМУ

Що ж до більш вузьких освітніх програм, то, крім галузевого принципу, треба відштовхуватись від ролей, які у компанії виконують або мають намір виконувати конкретні співробітники. Так, для партнерів та радників особливої вагомості набувають управлінські навички, зокрема курси з МБА чи інших дотичних спеціальностей. Але разом із такими очевидними речами, як вміння читати аналітичну звітність і робити з неї стратегічні висновки, необхідно пам'ятати й про інші навички. Пан Трембіч зазначає, що наведені вище *hard skills* придбати значно легше, ніж емпатію, комунікаційний та соціальний інтелект. Немає циклу вільних дисциплін для вирощування хошого радника та партнера.

Цікавими і корисними для підвищення кваліфікації можуть бути й недешеві варіанти — такі як організація турів закордонними юридичними фірмами, зокрема американськими, де програма розробляється спільно керівниками місцевих юрфірм та юридичними навчальними закладами, які читають лекції та проводять практичні заняття. Крім того, програми включають відвідування державних установ, органів судочинства. Такі програми, які поки що не надто популярні в Україні, можуть бути особливо цікавими партнерами, адже акцент у них робиться на питаннях управління юридичним бізнесом. Разом із навчанням є можливість вибудувати нові ділові стосунки з іноземними колегами.

Юридичні фірми, визначаючи шляхи професійного вдосконалення свого персоналу, зазвичай виходять із того, що навички, які є важливими і навіть вирішальними для партнерів та керівників практик, відрізняються від тих, які є найбільш актуальними для працівників, що працюють на інших шаблях. Так, Ольга Лятіна, PR-директор Pavlenko Legal Group, вважає, що для старших юристів і радників дуже важливо застосу-

### Віталій БУРДАК, партнер Pavlenko Legal Group



В юридичній професії, як у всіх інших сферах діяльності, ніколи не пізно навчатися, вдосконалювати свої вміння та навички. Якщо юрист бажає зростати в компанії та мати гарну репутацію на ринку, потрібно застосовувати системний підхід до підвищення власної кваліфікації. Адже законодавство, з яким нерозривно пов'язана повсякденна робота правника, знаходиться у постійній динаміці. Відповідно, це змушує фахівця не стояти на місці та розвиватися: відбувається поновлення знань у світлі законодавчих нововведень, формується здатність до системного прогнозування та відтворення здобутих знань.

Наша компанія системно приділяє увагу підвищенню кваліфікації правників. Це стосується всіх членів юридичної команди, від помічників юристів до партнерів. Програма персонального розвитку розробляється менеджментом компанії з урахуванням особистості співробітника, наявних знань та досвіду, зацікавленості сферами юридичної практики. Партнери компанії інвестують не менше часу та зусиль у власний розвиток: проходять програми управлінського розвитку, отримують ступені MBA, навчаються в Україні та за кордоном. Це відбувається з метою підвищення та масштабування знань з організації бізнес-процесів у компанії та поза її межами. Отже, підвищення кваліфікації юриста треба розглядати як дієвий інструмент побудови внутрішніх процесів у компанії, розширення горизонтів мислення правників та генерування ідей, забезпечення ефективної зовнішньої комунікації з клієнтами.

### Ольга ЛЯТИНА, PR-директор Pavlenko Legal Group



Специфіка юриспруденції обумовлена постійними законодавчими змінами, посиленням чи послабленням регулювання суспільних відносин. У таких умовах правник змушений професійно грати за новими правилами — він не має шансу на помилку. Досягти цього можна завдяки постійному розвитку професійних навичок та знань, опануванню нових методів та прийомів роботи. Така пізнавальна діяльність є не лише особистим вибором юриста, а й невід'ємним атрибутом його щоденного робочого процесу.

Звісно, партнер юридичної фірми має бути фахівцем своєї справи, визнаним на ринку колегами та клієнтами. Крім ґрунтовних знань та досвіду у сфері юриспруденції, партнер має опанувати навички ведення бізнесу, стратегічного управління, так званого відчуття ринку та вміння адаптуватися до змін на ньому. Це необхідно для того, щоб партнери могли визначати напрями розвитку компанії, формувати довготривалі стратегії та розробляти нові продукти. Загалом партнер юридичної компанії має бути взірцем та лідером юридичної команди.

Будь-яке самоінвестування згодом трансформується в бездоганну репутацію та упізнаваність на ринку як фахівця. Тому ані юристу, ані партнеру не варто зупинятися на досягнутому — тільки повний вперед!

вати клієнтоорієнтований підхід та ефективно взаємодіяти з клієнтами: «Глибока експертиза у поєднанні з комунікативними навичками допоможуть досягти успіху в юридичній професії. Здатність аналізувати значний обсяг інформації, організованість, командна гра та грамотний

тайм-менеджмент — такі навички варто «прокачувати» більшою мірою молодшим юристам та юристам». Вікторія Деева додає, що молодим юристам необхідно працювати над собою та своїми знаннями, умовно кажучи, 24 години на добу, щоб з часом досягти певного статусу.