

# MARKETING AND SELF-BRANDING FOR LAWYERS & LAW FIRMS



მარკეტინგი და ბრენდინგი  
იურისტებისა და  
იურიდიული  
კომპანიებისათვის

თბილისის სამართლის სკოლა 2018 წლის 1-3 ივნისს გეპატიჟებათ ტრენინგზე “მარკეტინგი და ბრენდინგი იურისტებისა და იურიდიული კომპანიებისათვის” (Marketing & Self-Branding for Law Firms) შეკვეთილში **Paragraph Resort & Spa, Autograph Collection Hotel-ში**.

ტრენინგზე მონაწილეები გაეცნობიან იურიდიული ბიზნესის განვითარების სტრატეგიული მარკეტინგული ინსტრუმენტებს და რეკომენდაციების შემდეგი თემატიკის გათვალისწინებით: **იურიდიული ფირმების პოზიციონირება, ბრენდინგისა და მარკეტინგის სპეციფიკა (Law Firm Branding), იურისტის ინდივიდუალური ბრენდის შექმნა (Self-Branding for Lawyers), იურიდიული კომპანიების პორტფოლიო (Clients in Law Firms Portfolio), მოთხოვნა იურიდიულ მომსახურებაზე (Demand for Law Firms Services), გლობალური იურიდიული ინდუსტრია (Global Legal Market), ემოციონალური ინტელექტი იურისტებისათვის (Emotional Intelligence for Lawyers), იურიდიული ბაზრის კონკურენტული ანალიზი (Competitors Analysis in Legal Industry), გრძელვადიანი თანამშრომლობა კლიენტებთან (Long-lasting Relations with Clients), იურიდიული ინდუსტრიის თანამედროვე გამოწვევები (Latest Trends in Legal Industry), იურიდიული ფირმების რეინკინგი (Law Firms Rankings).**



ტრენინგს გაუძღვება მოწვეული საერთაშორისო მარკეტოლოგი **OKSANA BUCHATSKA**, Head of Marketing and Business Development, DLA Piper

10 years' experience in developing and executing marketing strategies with the unique ability to understand the ongoing market scenario and customers trends in the legal industry and beyond. Oksana has gained professional experience working at **Baker McKenzie, Eterna Law, DLA Piper**. While working at **Baker McKenzie** between 2006-2013, she ensured the highest brand recognition in the market, conducted rebranding in 2009, as well as managed integration processes in then newly opened firm's Istanbul office. She primarily concentrates on strategic planning and strategic marketing campaigns, works extensively with all media channels, develops plans which deliver growth by identifying key clients, key targets, priority service lines and activities which will drive revenue generation and profile, acts as adviser and coach for key client relationship management and target client development, discovers the trends, as well as implements regular measurement and reporting.

ტრენინგი ჩატარდება ინგლისურ ან რუსულ ენაზე, მონაწილეების მოთხოვნის შესაბამისად. ტრენინგის მონაწილეებს გადაეცემათ სერთიფიკატი.

### ტრენინგის დღის წესრიგი:

- 1 ივნისი, პარასკევი, 15:00-22:00: მონაწილეების დაბინავება სასტუმროში, გაცნობითი ვახშამი;
- 2 ივნისი, შაბათი, 11:00-18:00: ტრენინგი, Gala Dinner;
- 3 ივნისი, კვირა, 11:00-18:00: ტრენინგი, გამგზავრება სასტუმროდან.

ტრენინგზე დასწრების სრული საფასური შეადგენს **2300 ლარს**, რაც მოიცავს მონაწილეთა დაბინავებას Autograph Collection Hotel Delux Single Room-ში, საუზმეს, coffee-breaks, სადილს, ვახშამს ასევე, late check-out-ს (18:00 სთ) 3 ივნისს. იურიდიული კომპანიიდან ორი ან მეტი მონაწილის შემთხვევაში ტრენინგზე დასწრების საფასურია **2000 ლარი** თითოეულ მონაწილეზე; მონაწილის მიერ ოჯახის ერთი წევრის დამატების შემთხვევაში საფასური შეადგენს **2700 ლარს**; მონაწილის მიერ იურისტი ოჯახის წევრის (რომელიც დაინტერესებულია ტრენინგზე დასწრებით) დამატების შემთხვევაში სრული საფასური შეადგენს **3600 ლარს**.

რეგისტრაციის მიზნით დაგვიკავშირდით 2018 წლის 12 მაისამდე 555 323 359.

