

29. 9. 2005

ID: 36239

Vedení advokátní firmy

Proč není větší vždy lepší - rozvoj a marketing menší firmy (středa, 28. září 2005, North Hall, PCC 9,30 - 17,00)

Proč není větší vždy lepší - rozvoj a marketing menší firmy

Předsedající:

Norman Clark

Chris Van Olmen

Přednášející:

Wulf Gordian

R Anthony Jenkinson

Pedro Oller

Ricardo Pellerano

Nigel McBride, Trish Caroll

Anne-Marie Hutchinson

Gerald J Kirkpatrick

Carlos Ruffinelli

John Aguilar

Susan de Silva

Celodenní seminář o vedení menší advokátní firmy do 50 lidí zahájil konstatováním rizik a výzev spojených se zachováním rovnováhy mezi vedením a řízením firmy a udržováním aktivní advokátní činnosti a praxe. Malá firma si ve většině případů nemůže dovolit zaměstnat profesionálního manažera, a tak celá zátěž ekonomického vedení firmy, vytyčování její strategie a marketing spočívá na bedrech jejích partnerů, jejichž primárním posláním je však poskytování advokátních služeb. Partner v menší advokátní firmě si tak nemůže dovolit upřednostnit manažerský aspekt jeho práce před advokátním - klíčovým aspektem se zde stává tedy rovnováha, jejíž zachovávání není jednoduché. Naopak neschopnost jejího udržení může firmu vést k úpadku.

Dalším stěžejním úkolem partnerů v advokátní praxi je zajišťování generační kontinuity ve firmě, a to zejména získávání nových talentů a vytyčování jasných procesů nástupnictví. Cílevědomá strategie firmy do budoucna je jedním ze stěžejních předpokladů jejího úspěšného fungování a přežití.

Podmínkou úspěšného fungování menší advokátní firmy a jejího soupeření s advokátními giganty je také dobrý marketing. Ten hlavně spočívá v realistickém pohledu na možnosti firmy, řádném managementu, vytyčení firemní strategie, udržování firemní disciplíny a monitoringu. Výhodou malé advokátní firmy je možnost poskytování komplexní služby zákazníkovi ve vysoce specializovaném i běžném právním odvětví, její příkladná péče o zákazníka a flexibilita.

Podrobnější informace poskytne např. Norman Clark a Filip Jirousek, kontakt přes tiskové středisko v KCP - telefony uvedeny na www.epravo.cz.

Další články:

- [Pokuta 32 mil. EUR pro Dacia/Renault - evropské soutěžní úřady tvrdě došlapují na no-poaching. Měla by Vaše společnost být na pozoru?](#)
- [Právo společníka na informace v s. r. o.: silný nástroj kontroly, ale ne bez hranic](#)
- [Kupní smlouva k nemovité věci bez určení kupní ceny: Nejvyšší soud koriguje katastrální praxi](#)
- [Společnost s podíly 50:50 - právní rizika patových situací a jejich smluvní řešení](#)
- [Byznys a paragrafy, díl 34: Jednání za společnost - prokura](#)
- [Jak nastavit smlouvy s dodavateli podle nové právní úpravy kybernetické bezpečnosti?](#)
- [Jak soutěžní právo reaguje na pohlcování startupů technologickými giganty aneb fenomén vražedných akvizic](#)
- [Žaloba na fair exit vůči společníkům s. r. o. jednajícím ve shodě](#)
- [Reklamace vad stavby](#)
- [Hodnotící dotazníky jako obchodní sdělení v kontrolním plánu ÚOOÚ pro rok 2026](#)
- [Konec „severních ateliérů“? Nový stavební zákon otevírá dveře k rekolaudaci ubytovacích jednotek na plnohodnotné byty](#)