



Akademia

Rozwoju

Prawnika



Wywiad z ekspertem Beck Akademii  
– **mec. Małgorzatą Krzyżowską**



SKUTECZNE ZARZĄDZANIE  
KANCELARIĄ PRAWNĄ



Sprawdź ofertę na:

**akademia**rozwojuprawnika.beck.pl

## Skuteczne zarządzanie kancelarią prawną

### CO SPRAWIA OSOBOM ZARZĄDZAJĄCYM KANCELARIĄ NAJWIĘKSZE KŁOPOTY?

Po pierwsze, zbudowanie zgranego zespołu, w którym prawidłowy obieg informacji i współpraca będą na poziomie wpływającym na znaczną efektywność. Aktualnie koszty zatrudnienia i prowadzenia kancelarii są na tak znacznym poziomie, że jedynie wysoka efektywność pracy gwarantuje rentowność. Pamiętajmy, że świadczymy usługi, w których najważniejszy jest wkład intelektualny, a ten wymaga odpowiedniego czasu w celu wykonania usługi na najwyższym poziomie. Usprawnienie współpracy wewnątrz kancelarii wpływa zatem na jej płynność finansową, terminy realizacji usług oraz buduje dobry obraz kancelarii w oczach klientów. Oczywiście, specyfika pracy adwokata i radcy prawnego powoduje, że zarządzający powinni mieć też narzędzia bądź procedury kontaktu z klientem oraz umiejętności w zakresie zarządzania konfliktem. Konflikty występują wszędzie tam, gdzie mamy do czynienia z relacjami międzyludzkimi.

### JAK EPIDEMIA WPŁYNĘŁA NA RYNEK USŁUG PRAWNYCH?

Miażdżąco dla tych, którzy oparli swą praktykę wyłącznie na pomocy prawnej w sprawach sądowych. Wśród tych kancelarii spadek obrotów odnotowano aż do 100%. Z drugiej strony epidemia zweryfikowała mocno rynek pracowniczy. W różnych przedsiębiorstwach, nie tylko kancelariach, nastąpiły zwolnienia, na skutek których rynek pracy został ponownie zasilony. Z drugiej strony w wielu przypadkach praca została utrzymana przez najlepszych pracowników, co powoduje, iż osoby szukające pracy mogą potrzebować więcej czasu niż kiedyś na znalezienie nowego zatrudnienia. W lipcu poszukiwaliśmy pracownika biurowego i zgłosiło się do nas około 140 osób. Analiza tych zgłoszeń pokazała, że aktualnie panuje znaczna rotacja na rynku pracy.

Z drugiej strony wielu prawników zaczęło cenić możliwość pracy zdalnej, niektórzy kontynuują ten sposób świadczenia usług. Łatwo było też przestawić się na udzielanie porad prawnych za pośrednictwem środków komunikacji



#### Małgorzata Krzyżowska

Adwokat, absolwentka Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego. Członek Wielkopolskiej Izby Adwokackiej. Konsultantka Krajowej Izby Gospodarczej. Współzałożycielka Aliant® International Law Firm z siedzibą w Zurichu. Członek Union Internationale des Avocats. Członek Konwentu Wyższej Szkoły Europejskiej im. J.Tischnera w Krakowie. Ukończyła szkolenia w zakresie odpowiedzialności członków zarządu spółek kapitałowych, uczestniczyła w seminariach zagranicznych obejmujących: prawne aspekty transakcji międzynarodowych, funkcjonowanie podmiotów gospodarczych ze szczególnym uwzględnieniem budowania trwałych relacji z kontrahentami, odbyła szkolenie z zakresu prowadzenia mediacji i rozwiązywania sporów. W 2018 roku wdrożyła autorski projekt "Przybliżamy prawo przedsiębiorcom" na kanale YouTube. Współtwórczyni pierwszego w Polsce programu mentoringowego, dedykowanego dla adwokatów i radców prawnych.

### Akademia Rozwoju Prawnika

Szkolenia rozwijające pozaprawnicze kompetencje adwokatów i radców prawnych, pomagające w rozwoju zawodowym

 Sprawdź ofertę na: [akademiarozwojuprawnika.beck.pl](https://akademiarozwojuprawnika.beck.pl) >

zdalnej, co wpływa korzystnie na efektywność pracy. Część klientów przyzwyczała się do tej formy i ją preferuje. Nie trzeba już „wybierać się” do adwokata, wystarczy napisać email czy umówić się na telekonferencję. Taka możliwość była już od dawna, ale wydawało się, że w charakter usług nie koreluje z tego rodzaju formą komunikacji. Okazuje się jednak, że w wielu przypadkach wręcz pomaga w dobrej współpracy.

## JAKIE KOMPETENCJE SĄ TERAZ SZCZEGÓLNIIE POTRZEBNE PRAWNIKOM?

Aktualnie liczy się czas, efektywność, szybkie reagowanie na potrzeby klienta. W dobie szybkich odpowiedzi z Internetu wielu klientów oczekuje błyskawicznej reakcji. Postępująca globalizacja powoduje ponadto, że świadczenie usług na skalę międzynarodową czasem wymaga pracy niemalże 24 godziny na dobę. Specyfika pracy w różnych krajach jest inna, zdarzają się oczekiwania, że odpowiedź na email zostanie przesłana w niedzielę czy w nocy.

W kontekście powyższych wysokich oczekiwań niezwykle ważna jest umiejętność balansowania między potrzebami klientów a własnymi możliwościami i chęcią wykonania usługi na właściwym poziomie. Błędy często wynikają z pośpiechu, dlatego tak ważne jest umiejętne wyznaczanie granic oraz asertywność.

Wewnątrz kancelarii niezwykle ważne jest, aby umiejętnie zarządzać pracownikami w okresie kryzysu, aby zbudować poczucie, że wszyscy walczymy o ten sam cel, że to nie tylko szef, ale wszyscy są odpowiedzialni za pomyślne zażegnanie kryzysu. Umiejętność wdrożenia współodpowiedzialności za podejmowane działania to chyba zadanie najtrudniejsze, ale i najważniejsze dla partnera zarządzającego kancelarią. Nic tak nie buduje dobrego zespołu, jak wspólne działanie w celu osiągnięcia określonego celu. W czasie kryzysu istotna jest też umiejętność dokonywania niezbędnych zmian w zakresie profilu kancelarii, otwarcie na nowe usługi oraz umiejętność szybkiego reagowania i podejmowania decyzji.

## CO TWORZY OBECNIE PRZEWAGĘ KONKURENCYJNĄ KANCELARII?

W mojej ocenie przede wszystkim pozytywny wizerunek i zaufanie klientów w naszą skuteczność. A to buduje się mozolnie latami. Drugim ważnym aspektem jest aktualizacja strony internetowej do nowych trendów technologicznych. Klient, który szuka prawnika, opiera się najczęściej na poleceniach innych osób, a następnie zapoznaje się ze stroną internetową kancelarii. Warto pamiętać o tym, aby nie sprawiała ona wrażenia anonimowej, szablonowej, gdyż człowiek kieruje się w znacznym stopniu wrażeniami wizualnymi, a dopiero w drugiej kolejności – treścią.

Obecnie też niezwykle ważna jest szeroka oferta świadczonych usług prawnych, którą można zbudować zarówno w oparciu o swój zespół „stacjonarny”, jak i o doświadczenie współpracujących z nami świetnych specjalistów, działających w innych miejscach, poza siedzibą kancelarii.

## CZEGO POWINNY NAUCZYĆ SIĘ KANCELARIE, BY STAĆ SIĘ WYSOCE SKUTECZNYM I ODPORNYM NA KRYZYS ZESPOŁEM?

Kryzysy były, są i będą, o czym wie każdy zarządzający. Świadomość ta pomaga w ich przezwyciężeniu. Przedsiębiorstwo narażone jest na różne sytuacje kryzysowe, zarówno wewnątrz, jak i te mające swe źródło na zewnątrz (np. kryzys globalny, zmiany w prawie). Odpowiednie zarządzanie kancelarią, oparte na kilku istotnych filarach, pomaga jednak w trudnych okresach. Te filary to:

1. skuteczna rekrutacja właściwego pracownika,
2. odpowiednie zarządzanie konfliktem – wewnątrz i w relacjach z klientami,
3. opracowanie strategii wynagradzania za świadczone usługi prawne,



## Akademia Rozwoju Prawnika

Szkolenia rozwijające pozaprawnicze kompetencje adwokatów i radców prawnych, pomagające w rozwoju zawodowym



Sprawdź ofertę na:

[akademiarozwojuprawnika.beck.pl](https://akademiarozwojuprawnika.beck.pl) >

4. budowanie zgranego zespołu,
5. zbudowanie dobrych, opartych na zaufaniu relacji z klientami.

Właściwe rozpoznanie potrzeb i dokonanie pewnych zmian w ramach tych 5 obszarów może znacząco pomóc rozwinąć kancelarię. Tymczasem nikt nie uczy prawnika zarządzania kancelarią, na studiach prawniczych nie ma wykładów z zakresu rozwiązywania konfliktów czy budowania długofalowych relacji z klientami.

Klienci oczekują jak najlepszego wykonania usługi, ale nie zawsze za jak najniższą cenę. Wzrasta świadomość, że za dobrze wykonaną usługę płaci się odpowiednio więcej.

Nikt nas nie uczył, jak być przedsiębiorcą. Nikt prawnika nie uczy, w jaki sposób świadczyć usługi i rozmawiać z klientem. Nikt nas nie uczył, jak wycenić nasze usługi, aby sezonowość, która w kancelariach się pojawia, nie wpłynęła negatywnie na kondycję finansową.

Kryzys, który dotknął branżę prawniczą, pokazał też, że pierwotne modele kancelarii, koncentrujące się wokół jednej specjalizacji, bywają zawodne. Widzimy, że dywersyfikacja usług może być bezpieczniejsza dla bytu kancelarii. Warto pomyśleć o tym, aby inaczej spojrzeć na konkurencję na tym rynku i docenić zalety współpracy z adwokatami, radcami prawnymi specjalizującymi się w różnych dziedzinach. Warto też podjąć współpracę zdalną, zwłaszcza jeśli klient oczekuje świetnej umowy, bez względu na to, czy przygotował ją adwokat z Poznania, czy z Krakowa.

Współpraca uczy wiele w aspekcie zarządzania i daje mnóstwo korzyści, łącznie z taką, żebyś już nie musiał jako szef pracować po nocach.



## Akademia **Rozwoju** Prawnika

Szkolenia rozwijające pozaprawnicze kompetencje adwokatów i radców prawnych, pomagające w rozwoju zawodowym



Sprawdź ofertę na:

[akademiarozwojuprawnika.beck.pl](https://akademiarozwojuprawnika.beck.pl) >

Akademia

Rozwoju

Prawnika

**beckakademia**  
konferencje · szkolenia · webinaria

[akademiarozwojuprawnika.beck.pl](https://akademiarozwojuprawnika.beck.pl) >