

# Young Talented Lawyers

-et talentudviklingsprogram for advokatbranchen



## Detail program for Young Talented Lawyers

### Modul 1 - Personlig Ledelse

Onsdag den 18. – torsdag den 19. november 2015

*Formål med modul 1 er at klæde den enkelte deltager på til at udnytte egne styrker baseret på indsigt i egen personprofil. Forud for modulet er en JTI – Personlig profil – udarbejdet og der er givet feedback på denne. Denne viden sættes ind i en talent kontekst og advokatvirksomheders syn på det at være et talent. Deltagere får kommunikationstræning og modulet afsluttes med at deltagere arbejder med egen personlige udviklingsplan.*

#### PERSONLIG LEDELSE

##### **Velkomst og ramme for forløbet ved Rikke Stürup (Rikke)**

- Introduktion til hele programmet
  - Baggrund, mål, og ønsket effekt af programmet
  - Gennemgang af form, indhold og rammerne deltagerne imellem
  - Brug af log bog og den personlige udviklingsplan
- Forventninger og bidrag fra deltagere

##### **Præsentation af deltagere**

- Gensidig præsentation med det formål at få bygget et hold med så stor grad af fortrolighed som muligt

##### **Personlig profil (JTI) ved Rikke**

- Person profilerne i forretningsmæssig kontekst
  - Synliggøre hvad forskellen på profiler gør
- Individuel og gruppe øvelser
  - Drøfte egen profil
  - Handlemønstre og udfordringer
- Opsamling

##### **Hvorfor skal advokatbranchen interessere sig for talenter? ved MP'er og HR chef fra advokatvirksomheder**

- **Krav og forventninger til dig som talent**
  - Hvad kræver markedet og advokatvirksomheden af morgen dagens ledere og stærke profiler?
  - Hvordan arbejder vi med talenter og hvordan udvikler vi disse?
  - Hvordan leverer du værdi for din arbejdsgiver og merværdi for kunderne?

### **Optimal udnyttelse af egen tid og ressourcer ved cand. psych. & Ph.d. Vivi Bach Pedersen**

- På baggrund af JTI profil, personlig ambition og projekt
- Tag ansvar for din tid og egne mål
- Worklife-navigation som værktøj
- Øvelser i optimering i teams og individuelt

### **Kommunikationstræning ved konsulent Puk Sharbau**

- **Hvordan udnytter jeg kommunikation til at omsætte egne ideer og projekter så jeg lykkes?**
  - En leders, projektejer eller ide-ejers vigtigste redskab til at få folk med er kommunikation
  - Ingen forandringer lykkes hvis ikke du kommunikerer rigtigt
  - Alle har sin egen stil og alle kan udnytte og forbedre denne

### **Udviklingsplanen**

- **Vi arbejder med den personlige udviklingsplan**
  - Opsamling fra Modul 1 omsættes til egen plan og mål fastlægges individuelt

### **Afrunding, noter i log bog og next step**

***NB! Ret til ændringer forbeholdes.***

## **Modul 2 - Organisation og ledelse**

**Onsdag den 3. – torsdag den 4. februar 2016**

*Formålet med modul 2 er at give deltager et indblik i, hvilke organisationsformer og typer af advokatvirksomheder der er, og de særlige kendetegn der er ved ejerskabet, ledelse og drift af disse. Du får et indblik i de gængse ledelsesformer og disse som konkrete værktøjer. Der stilles skarpt på advokatens dna herunder identitetsdannelsen.*

*Ydermere får deltagerne værktøjer og introduktion til projektledelse, konflikthåndtering og den vanskelige samtale.*

### **ORGANISATION OG LEDELSE**

**Velkomst og ramme for modul 2 ved Rikke**

- Opsamling fra modul 1 og kobling til modul 2

**Organisationsformer og typer af partnerdrevne virksomheder ved performance manager Sara Jursic, Deloitte**

- Hvordan er partnerdrevne virksomheder organiseret?
  - Hvordan fungere en partnergruppe?
- Overskudsdelingsmodeller og incentive programmers betydning for adfærd

**Organisationsteori og "Professional service firms" ved professor fra CBS**

- Hvordan virker partnerdrevne virksomheder og hvordan ser teorien ud?

**Gruppearbejde om egne virksomhedstyper og organisationsformer ved Rikke**

- Hvordan er vi organiseret og hvordan udnytter vi dette bedst muligt?

**Introduktion til de klassiske ledelsesformer ved Rikke**

- Hvilke ledelsesformer findes der og hvilke handlemønstre giver de anledning til?
  - Anerkendende ledelse, forandringsledelse og situationsbestemt ledelse
- Udnyttelse af ledelsesformer i forhold til opgave, medarbejdere og kollegaer

**Profession versus forretning ved COO fra større advokatvirksomhed**

- Advokatens DNA, identitetsdannelse og selvopfattelse
- Hvilken betydning har dette for at drive en advokatvirksomhed og denne som en forretning?

**Skal der gøres op med vores selvopfattelse som advokat ved advokat og forretningsrådgiver NN**

- Vanetænkning udfordres og hvorfor skal vi spille på samme bane som andre rådgivere?

### **Introduktion til projektledelse ved chefkonsulent Eric Rasmussen**

- Introduktion til de væsentligste værktøjer der klæder deltager på som projektleder
- Aftaler og rollefordeling i et projekt team
- Hvor henter jeg yderligere information

### **Konflikthåndtering ved Rikke**

- Introduktion til de væsentligste konflikt håndteringsværktøjer
- Øvelser via konfliktmodellen

### **Udviklingsplanen**

- **Vi arbejder med den personlige udviklingsplan**
  - Opsamling fra Modul 2 omsættes til egen plan og mål fastlægges individuelt

**Afrunding, noter i logbog og next step**

***NB! Ret til ændringer forbeholdes.***

## Modul 3 - Forretning og akkvisition

Onsdag den 13. – torsdag den 14. april 2016

*Formålet med modul 3 er at give deltagerne et dybt indblik i, hvordan en virksomheds forretning spiller sammen med markedet. Deltager får konkret markedsforståelse, fakta om advokatbranchen, indblik i mulige markedspositioner og generiske strategier samt hvilke strategiske valg og fravalg, der bør tages for at få succes. Vi får besøg af en klient og ser på rollen som den betroede rådgiver, samtidig med at vi ser på samspillet mellem virksomhedens brand og eget personlige brand.*

### FORRETNING OG AKKVISITION

Velkomst og ramme for modul 3 ved Rikke

- Opsamling fra modul 2 og kobling til modul 3

Markedsforståelse ved direktør Anders Thorup fra HjulmandKaptain

- Markedet rummer uendeligt med muligheder, men ser vi dem?
- Hvordan segmenterer vi markedet og hvilken indflydelse har det på forretningsplanen?

Hvad efterspørger markedet ved adm. direktør Paul Møllerup fra Danske Advokater

- Markedet taler, konkurrencesituationen ændrer sig og hvad gør vi?

Fakta om markedet ved forretningsudviklingschef Øyvind Fagerstrand fra Danske Advokater

- Konkrete fakta om advokatbranchen og hvad kan de bruges til i dagligdagen?

Forretningsforståelse og udvikling ved partner og management konsulent Anders Kold, Avento

- Forretningsforståelse kræver fakta, indsigt og forståelse for konkurrencesituationen
- Hvordan udvikles forretningen og hvilke strategiske greb kan bruges?
- Advokaters leverancemodel og muligheder for at vækste

Vi får besøg af en erhvervskunde ved CEO NN

- Hvordan bruger vi advokater og hvordan opfatter jeg dem?

Firma brandet og mig som brand ved konsulent Claus Skytte

- Hvad køber kunderne og kan mit personlige brand udvikles og understøtte dette?
- Øvelse beskriv dit brand

Den betroede rådgiver ved ejer Martin Hansen fra Ethos

- Revisorerne ønsker denne position og vi ønsker det, men hvad er hemmeligheden bag "konceptet"?
- Du leverer kun, hvis du er den bedste og tænker kun på hvad der er bedst for din kunde – eller...?

**Akkvisition handler om at bringe sin faglighed i spil ved partner Lasse S. Christiansen fra Gorrissen Federspiel**

- Du får mod på salg og lyst til at opbygge din egen forretning

#### **Udviklingsplanen**

- **Vi arbejder med den personlige udviklingsplan**
  - Opsamling fra Modul 3 omsættes til egen plan og mål fastlægges individuelt

**Afrunding, noter i logbog og next step**

***NB! Ret til ændringer forbeholdes.***

## **Modul 4 - Strategi case og udvikling**

**Onsdag den 15. – torsdag 16. juni 2016**

*Formålet med modul 4 er at udfordre deltagerne gennem en live case sammen med stifter Aku Sorainen fra Sorainen Law Firm, der har haft kæmpe succes i Baltikum. Du tager stilling til dilemmaer og træffer ledelsesmæssige beslutninger. Efter hvert forløb i casen fortæller Aku Sorainen om de virkelige beslutninger. På dag to arbejder vi holistisk med de generiske strategier, deres anvendelighed, ledelsesgrundlaget og udviklingen af succesrige advokatvirksomheder.*

*Programmet slutter med at vi laver aftaler om din personlige udviklingsplan og du bliver introduceret til YTL alumne netværket.*

### **STRATEGI CASE OG UDVIKLING**

**Live case ved Aku Sorainen fra den succesfulde virksomhed Sorainen Law Firm**

- Du bliver introduceret til tre virkelige forløb og epokegørende hændelser for virksomheden og i grupper skal deltagerne træffe beslutninger om, hvordan de vil råde ledelsen af Sorainen Law Firm til at agere
- Hvert forløb afsluttes med, at Aku Sorainen fortæller om hvad de reelt gjorde og hvilken betydning det fik

**Hvad er strategi - hvordan arbejder man med denne ved konsulent Erik Thrane**

(Erik Thrane har tidligere været ansvarlig for strategi og forretningsudvikling hos Plesner)

- Hvordan arbejdes strategisk og hvilke modeller er særlige anvendelige for en advokatvirksomhed?
- Hvordan kan man bedst formulere og træffe det bedste strategiske valg?
- Hele dagen perspektiveres tillige live casen fra dagen før

**Udviklingsplanen**

- **Vi afslutter arbejdet med den personlige udviklingsplan**
  - Opsamling fra Modul 4 omsættes til egen plan og mål fastlægges individuelt
  - Bindende aftale om færdiggørelse og råd om hvordan udviklingsplanen præsenteres hjemme

**Young Talented Lawyers alumne netværk ved Øyvind Fagerstrand, Danske Advokater**

- Formål med netværket
- Hvordan fungerer det

**Afrunding, noter i logbog**

***NB! Ret til ændringer forbeholdes.***



---

## Om den personlige udviklingsplan, evt. projektopgave og coaching

Den personlige udviklingsplan er en aktivitet, der løber forud for programmet, som under og ikke mindst skal diskuteres med egen chef efter endt programforløb. Planen skal sikre at denne tager højde for nye ønsker fra såvel talent som talentvirksomhed. Formålet med programmet er at sætte talenterne i spil, udfordrer dem og sætte skub på deres udvikling. Derfor er der fokus på planen, således at der i fællesskab arbejdes på at få størst mulig afkast af programmet og ikke mindst af talenterne.

Vi tilbyder og anbefaler desuden, at deltagere løser en projektopgave i forbindelse med forløbet. Projektet vil udfordre talentet og ikke mindst give virksomhed en unik chance for at få løst en konkret problemstilling, udfordring eller opgave. Det være sig analyse af nyt forretningsområde, forslag til forbedring af eksisterende eller nye former for krydssalgsaktiviteter osv.

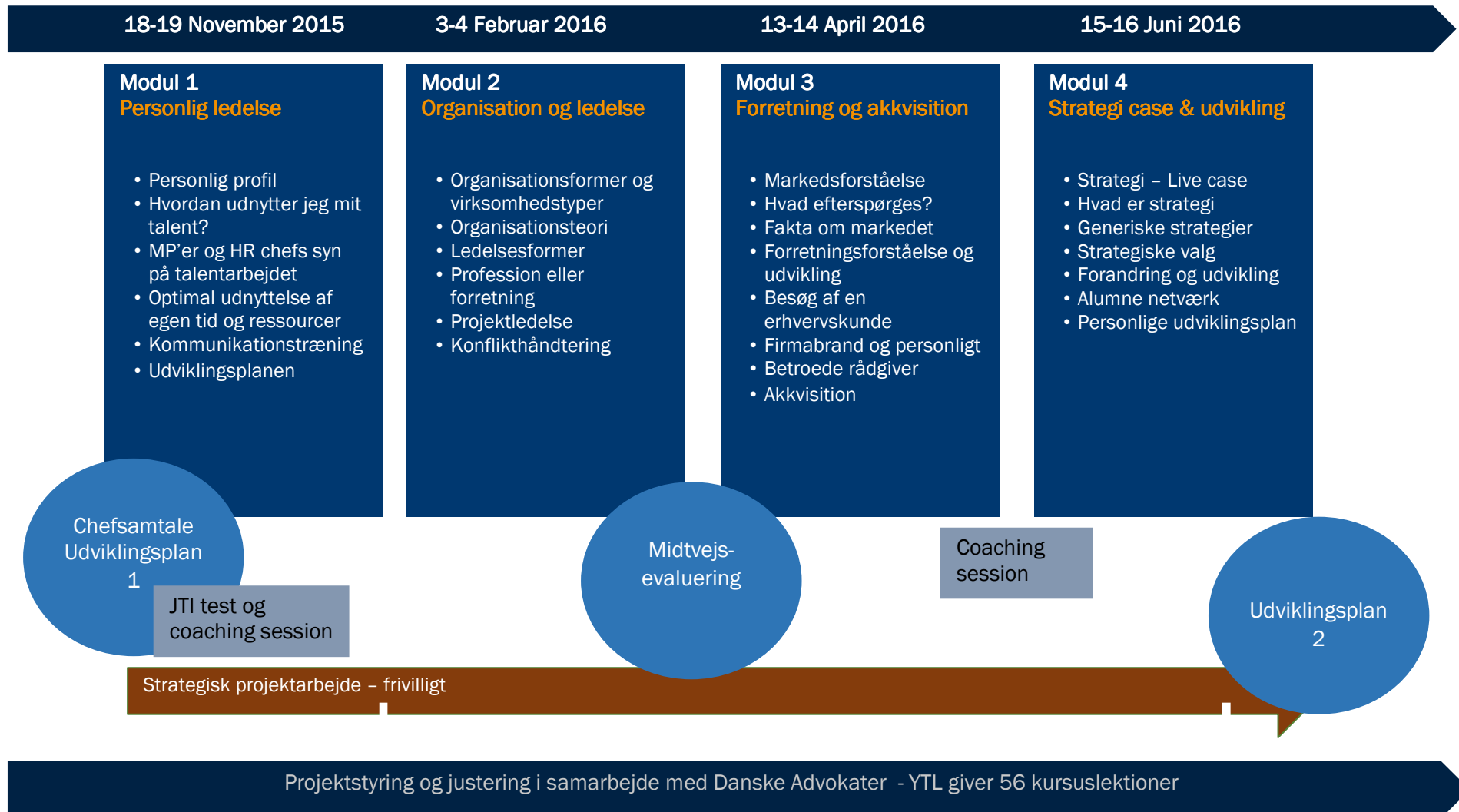
På programmet er der indlagt to coachingsessioner ved Rikke Stürup. Første session foretages i umiddelbar forlængelse af tilbagemeldingen på JTI person profil før opstart og anden session i forbindelse med modul 4. Der vil som udgangspunkt blive gennemført samtaler i København og Aarhus, men dette kan eventuel ændrer sig afhængig af hvorfra deltagerne kommer i landet.

### Rigtig god fornøjelse med programmet!

Forretningsudviklingschef, Øyvind Fagerstrand, Danske Advokater, København den 19. februar 2015



# Young Talented Lawyers



Young Talented Lawyers programmet er talentudviklingsprogram udviklet til yngre advokater af Danske Advokater