



Kodeks młodego prawnika

22 wskazówki
na temat "prawnikowania"
i marketingu prawniczego



Rozwijaj inteligencję emocjonalną.

Ryszard Sowiński

wspólnik w Naveo Sowiński i Sęk sp. j.
profesor Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu
współautor bloga NowoczesnaKancelaria.pl

”

**Każdy ma swoją unikalną ścieżkę rozwoju.
Fakt, że konkretne narzędzia i rozwiązania
zdają egzamin u konkurencji, nie znaczy wcale,
że będą z powodzeniem działać w Twojej organizacji.”**

Szymon Kwiatkowski
założyciel Marketing Prawa
marketing manager

”

**Solidna wiedza daje pewność siebie.
Pewność siebie umożliwia pokazanie innym kim jesteś i co robisz.
Kiedy inni Cię znają i wiedzą co robisz przestajesz być anonimowy.
Kiedy przestajesz być anonimowy
Twoja praca również nie jest anonimowa.
Jesteś rozpoznawalny.
Patrząc daleko w przyszłość, planując strategię swojej kariery,
nie zapominaj o podstawach.**

advokat Agnieszka Pietrzak
advokat Dominika Kołodziejska-Koza
APDK Adwokaci



**Biznesowy sukces prawnika
w dużym stopniu zależy
od skutecznego marketingu.
Kto tego nie rozumie lub nie uznaje
- traci bądź przegrywa.**

Marcin Tomczak

partner w agencji marketingowej Tomczak | Stanisławski
redaktor serwisu MarketingPrawniczy.com

inicjator i organizator konferencji nowoczesnych prawników Legal Market Day

”

**Nie traktuj własnej pracy
jak odseparowanych od siebie zadań,
z których część wystarczy wykonać byle jak.**

**Pamiętaj, że wszystko co robisz, wpływa na Twój profesjonalizm
i że nawet trywialne czynności dostarczają niezbędnych doświadczeń.**

Iga Bałos
doktor nauk prawnych
autorka bloga [sPRAWNAEDUKACJA.pl](https://sprawnaedukacja.pl)
oraz książki "Prawo dla filmowców"

”

**Marketingu prawniczego
należy uczyć się w praktyce.
Zacznij działać i ucz się od osób,
które są tam gdzie Ty chcesz dojść.
Jeżeli będziesz dostatecznie zdeterminowany
jest duża szansa, że osiągniesz sukces.**

Mikołaj Lech
rzecznik patentowy
autor bloga ZnakiTowarowe-blog.pl

”

**Kluczową rzeczą w poradzeniu sobie z konkurencją na rynku,
jest umiejętność wyróżnienia się nie tylko specjalizacją,
ale też własnym, indywidualnym wizerunkiem,
najlepiej zgodnym z osobistymi cechami, wartościami, charakterem.
Trzeba być odważnym i chcieć zmieniać świat wokół siebie.
Wychodzić do ludzi i starać się poprawiać ich życie.
Reszta przyjdzie sama.**

Rafał Chmielewski
CEO web.lex

”

**Nie zapominaj, że jesteś przedsiębiorcą.
Planuj, działaj, ALE na bieżąco weryfikuj
skuteczność swojej strategii.
Czerp inspiracje, ale myśl zawsze
o WŁASNEJ grupie docelowej
- wszystko co robisz musi być oparte na rozpoznanych
wcześniej jej problemach i potrzebach.**

Beata Ulrych
marketing manager
wizerunekprawnika.pl

”

**Rozwijaj się.
Bez tego, najlepszy marketing nie pomoże.**

Joanna Parafianowicz
adwokat

redaktor naczelny i wydawca Pokoju Adwokackiego
członek NRA

przewodnicząca Sekcji Prawa Mediów i Reklamy oraz Koła Kobiet przy ORA w Warszawie

”

**Zamiast zamartwiać się tym,
czym będziesz się zajmować po studiach
i jakich narzędzi marketingowych będziesz musiał użyć,
pomyśl o tym, jak możesz pomóc sobie i innym
już w czasie studiów.**

**W miejsce niezdrowego współzawodnictwa - wspierajmy się.
Oprócz dobrej zabawy i masy satysfakcji,
plony zasady wzajemności na pewno też się pojawią.**

Dobrawa Kozłowska
studentka prawa
członek zarządu Rady Kół Naukowych
KN Pragmatica

”

**Nie pozwól by brak wystarczającej praktyki
wstrzymywał Cię przed działaniem.
Ucz się od najlepszych,
a z czasem sam staniesz się wzorem do naśladowania.
Zachowaj otwarty umysł i chłoń wszelkie istotne informacje,
a w przyszłości zaprocentuje to bezcennym doświadczeniem.**

Kinga Mierzyńska
studentka prawa
autorka bloga o studiowaniu prawa z pasją „Inspiracja dla Prawnika”

”

**Odkryj swoją specjalizację, która pozwoli Ci wyróżnić się na rynku.
Im wcześniej zaczniesz zgłębiać dziedzinę, która Cię interesuje,
tym szybciej będziesz mógł stać się w niej ekspertem.**

Łukasz Kwiatkowski
prezes Koła Naukowego Marketingu Prawniczego UMK

”

**Nie oczekuj natychmiastowych efektów.
Sukces niekiedy wymaga cierpliwości,
ale prędzej czy później na pewno zostaniesz doceniony i zauważony.
Poza tym - nie oceniaj swoich działań miarą innych ludzi,
bo to najkrótsza droga do prawdziwej klapy.**

Karolina Rokicka-Murszewska
radca prawny w Kancelarii Sienkiewicz i Zamroch
autorka bloga zakonczeniedzialalnosci.pl
nauczyciel akademicki
Opiekun Koła Naukowego Marketingu Prawniczego UMK

”

**Łapanie i wykorzystywanie „momentów”,
które daje nam codzienność,
pozwała wybrać drogę na dalszy rozwój
osobisty i biznesowy.**

Arkadiusz Szczudło
prawnik i business manager w kancelarii IP Legal Adwokaci
współtwórca prawowmodzie.pl

”

**Bądź spójny, autentyczny, dobry.
Jako prawnik, ale także jako człowiek.
Najpierw dobrze poznaj sam siebie i planuj tak,
byś mógł rozwijać i wykorzystywać w życiu zawodowym
swoje talenty i to, co Cię wyróżnia.
Daj się poznać innym. Rozmawiaj i słuchaj.
Prostota komunikacji wyróżnia tych,
co zgłębili i zrozumieli dany temat.**

Aleksandra Sewerynik
prawnik i dyrygent chóralny
autorka bloga prawomuzyki.pl
oraz książki „Prawo autorskie w muzyce”



Klient w centrum uwagi!

Katarzyna Abramowicz
prezes zarządu, założyciel Legal Networks sp. z o.o.
- SpecPrawnik.pl, SpecFile.pl, Activbox.pl

”

**Bądź praktyczny i zmyślny.
Ja wierzę, że to jest sposób na życie zawodowe, codzienne,
a także na marketing.**

Rafał Szymkowiak
radca prawny
założyciel Kancelarii PragmatIQ
współtwórca komandytowa.pl, doradzamy.to, prawiebajki.pl

”

**Zawsze bądź sobą.
Przyciągaj do siebie ludzi
swoją naturalną osobowością i pamiętaj,
że nie wszyscy muszą Cię lubić.**

Wojciech Wawrzak
prawnik kreatywnych
PraKreacja.pl
zdobywca nagrody Blog Roku 2015

”

**Skuteczny marketing prawniczy opiera się
na planowaniu, świadomym i konsekwentnym
wdrażaniu strategii - krok po kroku.**

Mariusz Karłowski
CEO – ECArbitration
Polskie Forum Arbitrażu
Pracodawca Prawniczy

”

**Traktuj potencjalnego klienta jak partnera
i w miarę możliwości skracaj dystans
– łam stereotypy i postaraj się,
aby pomoc prawna nie kojarzyła się ze stresem
tylko z rzeczywistym rozwiązaniem
problemu prawnego.**

Ewa Wąsacz
specjalista ds. marketingu
Availo sp. z o.o. - Prawo Direct

”

**15% - taki jest procent nowych zapytań,
które pojawiają się w wyszukiwarce Google.com każdego dnia.
Tylko dopasowany, dedykowany kontent,
pozwoli Ci odpowiedzieć na konkretne zapytania
Użytkowników wyszukiwarki.**

Dawid Prokopowicz
Analytical Consultant
Google

”

**Żaden marketing, żadne działania PR nie sprawią,
że klienci obdarzą Cię zaufaniem jeśli Ty sam nie wzbudzasz zaufania,
jeśli nie pracujesz nad tym zaufaniem,
jeśli co innego komunikują Twoje działania marketingowe, PR-owe,
a co innego Ty sobą samym reprezentujesz
w relacjach bezpośrednich z klientami, mediami, otoczeniem.**

Monika Muracka
menedżer ds. rozwoju
Marketing dla prawników

”

Marketing
jest ewolucją,
a nie rewolucją.

#KodeksMłodegoPrawnika

powstał w nawiązaniu do pierwszej Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej
"marketing_prawniczy 2.0"

WPiA UMK | Toruń | 24 marca | 2017 r.



by

MARKETING DLA PRAWNIKÓW

czyli nastaw się na ROZWÓJ, bo najlepszy czas na działanie jest TERAZ!