

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЗАТВЕРДЖУЮ



ЗАТВЕРДЖУЮ



ЗАТВЕРДЖУЮ



РОБОЧА ПРОГРАМА

з дисципліни «Юридичний консалтинг»
ступінь вищої освіти – бакалавр
галузь знань: 08 Право
спеціальність: 081 Право
Освітньо-професійна програма: «Право»

кафедра цивільного права і процесу

Форма навчання	Курс	Семестр	Лекції	Практ.	ІРС	Тренінг	Самост. робота студ.	Разом	Залік Екзамен
Денна	4	7	26	26	3	8	87	150	Екзамен, 7
Заочна	4	7,8	8	4	-	-	138	150	Екзамен, 8

30.08.2024р

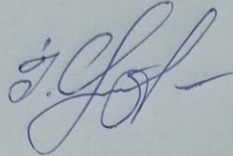
Тернопіль – ЗУНУ
2024

Робоча програма складена на основі освітньо-професійної програми підготовки бакалавра галузі знань 08 «Право» спеціальності 081 «Право», затвердженої Вченою радою ЗУНУ (протокол № 9 від 26.05.2021 року).

Робочу програму склав доцент кафедри цивільного права і процесу, к.ю.н., Ростислав ЛУКАШОВ

Робоча програма розглянута та затверджена на засіданні кафедри цивільного права і процесу, протокол № 1 від «27» серпня 2024 року.

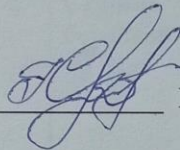
Завідувач кафедри
д.ю.н., професор



Ірина ЛУКАСЕВИЧ-КРУТНИК

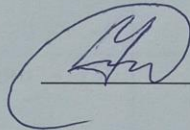
Розглянуто та схвалено групою забезпечення спеціальності 081 Право,
протокол № 2 від «30» серпня 2024 р.

Голова групи
забезпечення спеціальності



Ірина ЛУКАСЕВИЧ-КРУТНИК

Гарант ОП



Наталія ЧУДИК

**СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«ЮРИДИЧНИЙ КОНСАЛТИНГ»**

1. Опис дисципліни «Юридичний консалтинг»

Дисципліна – Юридичний консалтинг	Галузь знань, спеціальність, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів ECTS – 5	Галузь знань: 08 Право	Статус дисципліни нормативна Мова навчання українська
Кількість залікових модулів – 5	Спеціальність: 081 Право	Рік підготовки: <i>Денна – 4</i> <i>Заочна – 4</i> Семестр: <i>Денна – 7</i> <i>Заочна – 7,8</i>
Кількість змістових модулів – 2	Ступінь вищої освіти – бакалавр	Лекції: <i>Денна – 26 год.</i> <i>Заочна - 8 год.</i> Практичні заняття: <i>Денна – 26 год.</i> <i>Заочна – 4 год.</i>
Загальна кількість годин - 150 год		Самостійна робота: <i>Денна – 87 год.</i> <i>Заочна - 138 год.</i> Тренінг: <i>Денна – 8 год.</i> Індивідуальна робота – 3 год
Тижневих годин: 10 год. з них аудиторних – 4 год.		Вид підсумкового контролю - екзамен

2.1. Мета вивчення дисципліни:

Метою дисципліни «Юридичний консалтинг» є глибоке та ґрунтовне ознайомлення здобувачів із правовими, економічними, організаційними та соціально-психологічними основами консалтингу у сфері практичної юридичної діяльності.

2.2. Завдання вивчення дисципліни:

- створення передумов для успішного цілеспрямованого старту практичної юридичної кар'єри здобувачів;
- формування соціально відповідального підходу здобувачів – майбутніх юристів – до практичної юридичної діяльності, фахового та відповідального ставлення до своїх послуг та до клієнтів, колег, партнерів;
- засвоєння здобувачами практичних навичок застосування галузевих знань при консультуванні клієнтів різного типу.

2.3. Найменування та опис компетентностей, формування котрих забезпечує вивчення дисципліни:

Здатність надавати правові послуги із застосуванням норм міжнародного та національного законодавства.

2.4. Передумови для вивчення дисципліни:

Передумовами для вивчення даної дисципліни є фундаментальні дисципліни, а саме: Цивільний процес, Податкове право, Кримінальний процес, Адміністративний процес, Юридична деонтологія та професійна етика.

2.5. Результати навчання:

Мати практичні навички організації надання якісних правових послуг.

3. ЗМІСТ ДИСЦИПЛІНИ «ЮРИДИЧНИЙ КОНСАЛТИНГ»

Змістовий модуль 1.

Поняття юридичного консалтингу та консультування, ознаки, суб'єкти. Юридична фірма, її капітал

Тема 1. Поняття, ознаки, суб'єкти та види юридичного консалтингу. Значення юридичного консалтингу як навчальної дисципліни

Поняття консультування та консалтингу. Методологічні підходи консалтингу: проектне, процесне, експертне консультування. Стратегічний консалтинг Консалтинг як самостійний напрямок підприємницької діяльності у сфері послуг. Особливості консалтингу у сфері практичної юридичної діяльності. Суб'єкти юридичного консалтингу. Види юридичної консалтингової діяльності. Юридичний консалтинг як навчальна дисципліна: предмет, значення, зв'язок з іншими дисциплінами

Література: [13,33,34].

Тема 2. Консультування з правових питань: юридична практика та юридичний консалтинг

Юридичне консультування як напрям юридичної практичної діяльності. Консультаційна діяльність корпоративних юристів: характеристики та організація. Адвокатська консультаційна діяльність. Юридичний консалтинг: професія, підприємництво. Сучасні тенденції розвитку юридичного бізнесу в Україні.

Література: [28,35].

Тема 3. Послуги юридичного консалтингу: види, ринок, регулювання

Юридичні послуги: визначення, головні ознаки та типи. Види юридичних послуг. Юридичні індустрії та юридичні практики. Ринок послуг юридичного консалтингу: головні характеристики, структура, особливості розвитку в Україні. Регулювання юридичного консультування в Україні.

Література: [37,40,12,13].

Тема 4. Юридична фірма

Юридична фірма: сервісні, інтелектуальні та підприємницькі характеристики. Види юридичних фірм. Основні етапи реєстрації юридичної особи. Економічний потенціал юридичної фірми: ресурсний і результативний. Загальна структура юридичної фірми. Сервісні та функціональні підрозділи. Персонал юридичної фірми та його оплата. Середовище та життєвий цикл юридичної фірми.

Література: [8,24,30,32].

Тема 5. Капітал та фінансові ресурси юридичної фірми

Чинники попиту у юридичній консалтинговій діяльності: як бути затребуваним. Потреби, запити, можливості клієнта: що потрібно і чого хочуть від юриста. Типи клієнтів: критерії, визначення та практичне застосування.

Література: [40,41].

Тема 6. Витрати та доходи суб'єктів юридичного консалтингу

Витрати юридичної фірми. Собівартість юридичної послуги. Доходи та прибуток юридичної фірми. Фінансовий стан юридичної фірми та його оцінка. Ціноутворення на юридичні послуги. Форми оплати юридичних послуг. Особливості оподаткування юридичної діяльності адвокатів, фізичних осіб-підприємців та юридичних осіб у сфері права.

Література: [6,8,41].

Змістовий модуль 2.

Особливості роботи юриста з клієнтами. Конкурентоспроможність

Тема 7. Репутація юриста: поняття, побудова, значення

Поняття та складові репутації. Авторитет, імідж, харизма. Стиль життя, звички і характер. Комунікаційні інструменти для побудови репутації. Етика юриста

Література: [7,23,27,29].

Тема 8. Попит на юридичні консалтингові послуги. Соціально – психологічний портрет клієнта

Чинники попиту у юридичній консалтинговій діяльності: як бути затребуваним. Потреби, запити, можливості клієнта: що потрібно і чого хочуть від юриста. Типи клієнтів: критерії, визначення, практичне застосування.

Література: [31,35,39].

Тема 9. Конкурентоспроможність та клієнтоорієнтованість юридичного консалтингу

Конкурентне середовище та конкурентоспроможність юридичної фірми. Конкурентні переваги. Клієнтоорієнтованість як основа конкурентоспроможності юридичної фірми. Види клієнтів юридичного консалтингу. Лояльність клієнтів. Канали залучення клієнтів. Нетворкінг у юридичному бізнесі.

Література: [25,39].

Тема 10. Юридичний консалтинг як комунікаційний процес. Основи успішної комунікації.

Основи ефективного діалогу та його значення для юриста. Комунікаційні основи юриста. Особливості спілкування юриста з клієнтами. Особливості спілкування юриста з колегами. Корпоративна культура у практичній юридичній діяльності.

Література: [23,26].

Тема 11. Застосування альтернативного підходу до вирішення спорів у юридичній консалтинговій діяльності.

Поняття альтернативних способів вирішення спорів. Вирішення спорів без розгляду судом справи по суті. Традиційний та альтернативні способи вирішення спорів: доцільність, застосування, переваги.

Література: [22].

Тема 12. Аутсорсинг, правовий аудит, та інші форми надання юридичних консалтингових послуг.

Консалтингова діяльність юриста у формі аутсорсингу: організація, переваги, недоліки. Правовий аудит та його організаційно – правові засади в Україні.

Література: [35,37].

Тема 13. Особливості роботи юриста з клієнтами.

Особливості роботи юриста з клієнтами – суб'єктами господарювання. Комплексне обслуговування та спеціалізація. Особливості юридичного консалтингу у сфері корпоративного права. Особливості юридичного консалтингу у сфері податкового та митного права. Особливості роботи юриста при вирішенні спорів фізичних осіб та держави. Специфіка юридичного консалтингу у сфері сімейного права.

Література: [2,3,4,6,27,28].

4. СТРУКТУРА ЗАЛІКОВОГО КРЕДИТУ З ДИСЦИПЛІНИ «ЮРИДИЧНИЙ КОНСАЛТИНГ»

(денна форма навчання)

	Кількість годин					
	Лекції	Практичні заняття	Тренінг	Індивідуальна робота	Самостійна робота	Контрольні заходи
Змістовий модуль 1. Поняття юридичного консалтингу та консультування, ознаки, суб'єкти. Юридична фірма, її капітал						
Тема 1. Поняття, ознаки, суб'єкти та види юридичного консалтингу. Значення юридичного консалтингу як навчальної дисципліни.	2	2	2	1	6	Опитування, кейси
Тема 2. Консультування з правових питань: юридична практика та юридичний консалтинг	2	2			7	Опитування, кейси
Тема 3. Послуги юридичного консалтингу: види, ринок, регулювання	2	2			8	Опитування, кейси
Тема 4. Юридична фірма	2	2	4		6	Опитування, кейси
Тема 5. Капітал та фінансові ресурси юридичної фірми	2	2			6	Опитування, кейси
Тема 6. Витрати та доходи суб'єктів юридичного консалтингу	2	2			6	Опитування, кейси
Змістовий модуль 2. Особливості роботи юриста з клієнтами. Конкурентоспроможність						
Тема 7. Репутація юриста: поняття, побудова, значення.	2	2	1	1	6	Опитування, кейси
Тема 8. Попит на юридичні консалтингові послуги. Соціально – психологічний портрет клієнта.	2	2			6	Опитування, кейси
Тема 9. Конкурентоспроможність та клієнтоорієнтованість юридичного консалтингу	2	2			8	Опитування, кейси
Тема 10. Юридичний консалтинг як комунікаційний процес. Основи успішної комунікації.	2	2			6	Опитування, кейси
Тема 11. Застосування альтернативного підходу до вирішення спорів у юридичній консалтинговій діяльності.	2	2			8	Опитування, кейси

Тема 12. Аутсорсинг, правовий аудит та інші форми надання юридичних консалтингових послуг.	2	2	1	1	8	Опитування, кейси
Тема 13. Особливості роботи юриста з клієнтами.	2	2			8	Опитування, кейси
Разом	26	26	8	3	87	

(заочна форма навчання)

	Кількість годин			
	Лекції	Практичні заняття	Самостійна робота	Контрольні заходи
Змістовий модуль 1. Поняття юридичного консалтингу та консультування, ознаки, суб'єкти. Юридична фірма, її капітал				
Тема 1. Поняття, ознаки, суб'єкти та види юридичного консалтингу. Значення юридичного консалтингу як навчальної дисципліни.	2	2	12	Опитування, кейси
Тема 2. Консультування з правових питань: юридична практика та юридичний консалтинг			10	
Тема 3. Послуги юридичного консалтингу: види, ринок, регулювання			12	
Тема 4. Юридична фірма	2	2	12	Опитування, кейси
Тема 5. Капітал та фінансові ресурси юридичної фірми			12	
Тема 6. Витрати та доходи суб'єктів юридичного консалтингу			12	
Змістовий модуль 2. Особливості роботи юриста з клієнтами. Конкурентоспроможність				
Тема 7. Репутація юриста: поняття, побудова, значення.	2	2	14	Опитування, кейси
Тема 8. Попит на юридичні консалтингові послуги. Соціально – психологічний портрет клієнта.			10	
Тема 9. Конкурентоспроможність та клієнтоорієнтованість юридичного консалтингу			10	
Тема 10. Юридичний консалтинг як комунікаційний процес. Основи успішної комунікації.			10	
Тема 11. Застосування альтернативного підходу до вирішення спорів у юридичній консалтинговій діяльності.	2	2	12	Опитування, кейси

Тема 12. Аутсорсинг, правовий аудит та інші форми надання юридичних консалтингових послуг.			12	
Тема 13. Особливості роботи юриста з клієнтами.			12	Опитування, кейси
Разом	8	4	138	

5. ТЕМАТИКА ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Практичні заняття спрямовані на поглиблення теоретичних знань здобувачів і формування у них необхідних практичних навичок для вирішення конкретних ситуацій, роботи з нормативними актами та їх застосування. Підготовка до занять включає опанування теоретичного матеріалу, вивчення законодавчих актів і спеціалізованої наукової літератури за темою заняття. Для перевірки рівня знань здобувачі мають відповісти на контрольні питання та виконати практичні завдання. Згідно з робочою програмою курсу «Юридичний консалтинг», передбачено проведення практичних занять обсягом 26 годин, з тем, визначених у робочому плані.

Практичне заняття №1

Тема 1: Поняття, ознаки, суб'єкти та види юридичного консалтингу. Значення юридичного консалтингу як навчальної дисципліни.

Мета: Вступ до навчальної дисципліни та ознайомлення із основними поняттями юридичного консалтингу.

Питання для обговорення:

1. Поняття консалтингу та його особливості у сфері практичної юридичної діяльності.
2. Суб'єкти юридичного консалтингу.
3. Види юридичної консалтингової діяльності.
4. Юридичний консалтинг як навчальна дисципліна.

Література: [13,33,34].

Практичне заняття № 2.

Тема 2: Консультування з правових питань: юридична практика та юридичний консалтинг

Мета: Ознайомлення з особливостями юридичного консультування та основами ефективної комунікації у юридичній консалтинговій діяльності.

Питання для обговорення:

1. Юридичне консультування як напрям юридичної практичної діяльності.
2. Консультаційна діяльність корпоративних юристів: характеристики та організація. Адвокатська консультаційна діяльність.
3. Юридичний консалтинг: професія, підприємництво. Сучасні тенденції розвитку юридичного бізнесу в Україні.

Література: [28,35].

Практичне заняття № 3.

Тема 3: Послуги юридичного консалтингу: види, ринок, регулювання

Мета: Ознайомлення із галузевими, регіональними, кадровими та іншими особливостями ринку юридичних послуг в Україні.

Питання для обговорення:

1. Юридичні послуги: визначення, головні ознаки та типи.
2. Види юридичних послуг. Юридичні індустрії та юридичні практики.
3. Ринок послуг юридичного консалтингу: головні характеристики, структура, особливості розвитку в Україні.
4. Регулювання юридичного консультування в Україні.

Література: [37,40,12,13].

Практичне заняття № 4.

Тема 4: Юридична фірма

Мета: Ознайомлення із процесом створення та діяльністю юридичної фірми

Питання для обговорення:

1. Юридична фірма: сервісні, інтелектуальні та підприємницькі характеристики. Види юридичних фірм. Основні етапи реєстрації юридичної особи
2. Економічний потенціал юридичної фірми: ресурсний і результативний.
3. Загальна структура юридичної фірми. Сервісні та функціональні підрозділи.
4. Персонал юридичної фірми та його оплата.
5. Середовище та життєвий цикл юридичної фірми.

Література: [8,24,30,32].

Практичне заняття № 5.

Тема 5: Капітал та фінансові ресурси юридичної фірми

Мета: Ознайомлення із чинниками формування капіталу та фінансових ресурсів юридичної фірми

Питання для обговорення:

1. Майно та активи юридичної фірми.
2. Капітал юридичної фірми: визначення та види. Інтелектуальний капітал.
3. Фінансові ресурси та фінансова діяльність юридичної фірми.

Література: [40,41].

Практичне заняття № 6.

Тема 6: Витрати та доходи суб'єктів юридичного консалтингу

Мета: Ознайомлення з особливостями економічного механізму юридичної фірми

Питання для обговорення:

1. Витрати юридичної фірми. Собівартість юридичної послуги.
2. Доходи та прибуток юридичної фірми. Фінансовий стан юридичної фірми та його оцінка.
3. Ціноутворення на юридичні послуги. Форми оплати юридичних послуг.
4. Особливості оподаткування юридичної діяльності адвокатів, фізичних осіб-підприємців та юридичних осіб у сфері права.

Література: [6,8,41].

Практичне заняття № 7.

Тема 7 : Репутація юриста: поняття, побудова, значення

Мета: Ознайомлення із основами побудови репутації у практичній юридичній діяльності.

Питання для обговорення:

1. Поняття та складові репутації. Авторитет, імідж, харизма.
2. Стиль життя, звички і характер.
3. Комунікаційні інструменти для побудови репутації.
4. Етика юриста.

Література: [7,23,27,29].

Практичне заняття № 8

Тема 8: Попит на юридичні консалтингові послуги. Соціально – психологічний портрет клієнта

Мета: Ознайомлення із чинниками попиту на юридичні консалтингові послуги та основами управління попитом шляхом аналізу потреб, запитів та можливостей клієнтів.

Питання для обговорення:

1. Чинники попиту у юридичній консалтинговій діяльності: як бути затребуваним.
2. Потреби, запити, можливості клієнта: що потрібно і чого хочуть від юриста.
3. Типи клієнтів: критерії, визначення, практичне застосування.

Література: [31,35,39].

Практичне заняття № 9.

Тема 9: Конкурентоспроможність та клієнтоорієнтованість юридичного консалтингу

Мета: Ознайомлення з особливостями конкурентної поведінки суб'єктів юридичного консалтингу

1. Конкурентне середовище та конкурентоспроможність юридичної фірми. Конкурентні переваги.
2. Клієнтоорієнтованість як основа конкурентоспроможності юридичної фірми. Види клієнтів юридичного консалтингу.
3. Лояльність клієнтів.
4. Канали залучення клієнтів. Нетворкінг у юридичному бізнесі.

Література: [25,39].

Практичне заняття № 10

Тема 10: Юридичний консалтинг як комунікаційний процес. Основи успішної комунікації.

Мета: Ознайомлення із основами ефективної комунікації у юридичній консалтинговій діяльності.

Питання для обговорення:

1. Основи ефективного діалогу та його значення для юриста.
2. Комунікаційні основи юриста.
3. Особливості спілкування юриста з клієнтами.
4. Особливості спілкування юриста з колегами. Корпоративна культура у практичній юридичній діяльності.

Література: [23,26].

Практичне заняття № 11.

Тема 11: Застосування альтернативного підходу до вирішення спорів у юридичній консалтинговій діяльності.

Мета: Ознайомлення із основами вирішення спорів альтернативним способом та із основами вибору способу вирішення конкретного спору.

Питання для обговорення:

1. Поняття альтернативних способів вирішення спорів.
2. Вирішення спорів без розгляду судом справи по суті.
3. Традиційний та альтернативні способи вирішення спорів: доцільність, застосування, переваги.

Література: [22].

Практичне заняття № 12.

Тема 12: Аутсорсинг, правовий аудит, та інші форми надання юридичних консалтингових послуг.

Мета: Ознайомлення із поширеними формами надання юридичних консалтингових послуг.

Питання для обговорення:

1. Консалтингова діяльність юриста у формі аутсорсингу: організація, переваги, недоліки.
2. Правовий аудит та його організаційно – правові засади в Україні.

Література: [35,37].

Практичне заняття № 13.

Тема 13: Особливості роботи юриста з клієнтами

Мета: Ознайомлення із особливостями роботи юриста з клієнтами

Питання для обговорення:

1. Особливості роботи юриста з клієнтами – суб'єктами господарювання . Комплексне обслуговування та спеціалізація.
2. Особливості юридичного консалтингу у сфері корпоративного права.
3. Особливості юридичного консалтингу у сфері податкового та митного права.

4. Особливості роботи юриста при вирішенні спорів фізичних осіб та держави.
 5. Специфіка юридичного консалтингу у сфері сімейного права.
- Література: [2,3,4,6,27,28].

6. САМОСТІЙНА РОБОТА

Самостійна робота здобувача – це форма організації навчання, при якій здобувач виконує заплановані завдання під методичним керівництвом викладача, але без його безпосередньої участі. Оцінювання самостійної роботи проводиться як у процесі поточного, так і підсумкового контролю знань. Поточний контроль включає усні відповіді, підготовку доповідей та виступів, виконання тестових завдань, розв'язання ситуаційних задач, виконання індивідуальних завдань і розвиток практичних навичок. При виставленні балів за самостійну роботу під час поточного контролю надаються оціночні судження. Модуль «Самостійна робота» передбачає оцінку, отриману за одне із завдань, обране здобувачем. Теми, що опрацьовуються тільки в рамках самостійної роботи і не входять до аудиторних занять, оцінюються під час підсумкового контролю.

Самостійна робота виконується здобувачем згідно даної тематики:

- Поняття консалтингу та його особливості у сфері практичної юридичної діяльності.
- Суб'єкти юридичного консалтингу
- Види юридичної консалтингової діяльності.
- Юридичний консалтинг як навчальна дисципліна
- Юридичне консультування як напрям юридичної практичної діяльності
- Консультаційна діяльність корпоративних юристів: характеристики та організація. Адвокатська консультаційна діяльність.
- Юридичний консалтинг: професія, підприємництво. Сучасні тенденції розвитку юридичного бізнесу в Україні.
- Юридичні послуги: визначення, головні ознаки та типи.
- Види юридичних послуг. Юридичні індустрії та юридичні практики.
- Ринок послуг юридичного консалтингу: головні характеристики, структура, особливості розвитку в Україні.
- Економічний потенціал юридичної фірми: ресурсний і результативний
- Загальна структура юридичної фірми. Сервісні та функціональні підрозділи
- Персонал юридичної фірми та його оплата
- Середовище та життєвий цикл юридичної фірми
- Майно та активи юридичної фірми.
- Капітал юридичної фірми: визначення та види. Інтелектуальний капітал.
- Фінансові ресурси та фінансова діяльність юридичної фірми.
- Витрати юридичної фірми. Собівартість юридичної послуги.
- Доходи та прибуток юридичної фірми. Фінансовий стан юридичної фірми та його оцінка.
- Ціноутворення на юридичні послуги. Форми оплати юридичних послуг
- Особливості оподаткування юридичної діяльності адвокатів, фізичних осіб-підприємців та юридичних осіб у сфері права
- Поняття та складові репутації. Авторитет, імідж, харизма
- Стиль життя, звички і характер
- Комунікаційні інструменти для побудови репутації
- Етика юриста
- Чинники попиту у юридичній консалтинговій діяльності: як бути затребуваним.
- Потреби, запити, можливості клієнта: що потрібно і чого хочуть від юриста
- Типи клієнтів: критерії, визначення, практичне застосування.
- Конкурентне середовище та конкурентоспроможність юридичної фірми. Конкурентні переваги.
- Клієнтоорієнтованість як основа конкурентоспроможності юридичної фірми. Види клієнтів юридичного консалтингу
- Лояльність клієнтів

- Основи ефективного діалогу та його значення для юриста
- Комунікаційні основи юриста
- Особливості спілкування юриста з клієнтами
- Особливості спілкування юриста з колегами. Корпоративна культура у практичній юридичній діяльності
- Поняття альтернативних способів вирішення спорів
- Вирішення спорів без розгляду судом справи по суті
- Традиційний та альтернативні способи вирішення спорів: доцільність, застосування, переваги.
- Консалтингова діяльність юриста у формі аутсорсингу: організація, переваги, недоліки.
- Правовий аудит та його організаційно – правові засади в Україні
- Особливості роботи юриста з клієнтами – суб'єктами господарювання. Комплексне обслуговування та спеціалізація.
- Особливості юридичного консалтингу у сфері корпоративного права.
- Особливості юридичного консалтингу у сфері податкового та митного права
- Особливості роботи юриста при вирішенні спорів фізичних осіб та держави
- Специфіка юридичного консалтингу у сфері сімейного права.

7. ТРЕНІНГ З ДИСЦИПЛІНИ

Трєнінг (англ. *training*) — це запланований процес модифікації (зміни) відношення, знання чи поведінкових навичок того, хто навчається, через набуття навчального досвіду з тим, щоб досягти ефективного виконання в одному виді діяльності або в певній галузі. Тренування (від англ. to train — виховувати, навчати) — комплекс вправ для тренування в чому-небудь. Тренування – система підготовки організму людини з метою пристосування його до підвищених вимог і складних умов роботи й життя.

Порядок проведення тренінгу

1. Вступна частина проводиться з метою ознайомлення здобувачів з темою тренінгового заняття.
2. Організаційна частина полягає у створенні робочого настрою у колективі здобувачів, визначенні правил проведення тренінгового заняття.
3. Практична частина реалізовується шляхом виконання завдань у групах здобувачів з певних проблемних питань теми тренінгового заняття.
4. Підведення підсумків. Обговорюється результати виконаних завдань у групах. Обмін думками з питань, які виносились на тренінгові заняття.

Тематика тренінгу

1. Основні вимоги в сфері юридичного консультування.
2. Юридична фірма
3. Договір про надання юридичних послуг.
4. Етика та репутація юриста.
5. Канали залучення клієнтів. Нетворкінг у юридичному бізнесі
6. Регулювання юридичного консультування в Україні.
7. Юридична фірма: сервісні, інтелектуальні та підприємницькі характеристики. Види юридичних фірм. Основні етапи реєстрації юридичної особи

8. ЗАСОБИ ОЦІНЮВАННЯ ТА МЕТОДИ ДЕМОНСТРУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

У процесі вивчення дисципліни «Юридичний консалтинг» використовуються наступні засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання:

- тести, ситуаційні завдання;
- поточне опитування;
- підсумкове експрес-опитування;
- презентації результатів виконаних завдань і досліджень;
- презентації та виступи на наукових заходах;

– екзамен.

9. КРИТЕРІЇ, ФОРМИ ПОТОЧНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни «Юридичний консалтинг» визначається як середньозважена величина, залежно від питомої ваги кожної складової залікового кредиту:

Модуль 1		Модуль 2		Модуль 3	Модуль 4	Модуль 5
10%	10%	10%	10%	5%	15%	40%
Поточне оцінювання	Модульний контроль	Поточне оцінювання	Модульний контроль	Тренінг	Самостійна робота	Екзамен
						1.Тестові завдання (10 тестів по 2 б) = 20 б. 2.Теоретичне запитання =30 б. 3.Практичне завдання = 50 б.

МОДУЛЬ 1.

Оцінка за «**поточне оцінювання**» визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих на кожному практичному занятті. Пропуски занять відпрацьовуються у години проведення консультацій. Невідпрацьовані заняття оцінюються в «0».

«**Модульний контроль**» проводиться з урахуванням усіх тем дисципліни. Включає виконання письмової роботи.

Здобувачам, які навчаються за індивідуальним графіком, відпрацювання відбуваються у години консультацій у системі Moodle.

МОДУЛЬ 2.

Оцінка за «**поточне оцінювання**» визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих на кожному практичному занятті. Пропуски занять відпрацьовуються у години проведення консультацій. Невідпрацьовані заняття оцінюються в «0».

«**Модульний контроль**» проводиться з урахуванням усіх тем дисципліни. Включає виконання письмової роботи.

Здобувачам, які навчаються за індивідуальним графіком, відпрацювання відбуваються у години консультацій у системі Moodle.

МОДУЛЬ 3. Визначається як середнє арифметичне з виконаних завдань.

МОДУЛЬ 4. Оцінка за завдання самостійної роботи.

МОДУЛЬ 5. Екзамен оцінюється за структурою білета, що складається із тестових завдань, теоретичного запитання та практичного завдання.

Шкала оцінювання

За шкалою ЗУНУ	За національною шкалою	За шкалою ECTS
90-100	відмінно	A (відмінно)
85-89	добре	B (дуже добре)
75-84		C (добре)
65-74	задовільно	D (задовільно)
60-64		E (достатньо)
35-59	незадовільно	FX (незадовільно з можливістю повторного складання)
1-34		F (незадовільно з обов'язковим повторним курсом)

10. ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, ВИКОРИСТАННЯ ЯКИХ ПЕРЕДБАЧАЄ НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА

№	Найменування	Номер теми
1.	Ноутбук	1-13
2.	Електронний варіант лекцій	1-13
4.	Використання Інтернет-ресурсів: 1. www.rada.gov.ua – Офіційний сайт Верховної Ради України. 2. www.kmu.gov.ua – Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. 3. www.minjust.gov.ua – Офіційний сайт Міністерства юстиції України. 4. www.court.gov.ua – Офіційний портал Судової влади України. 5. www.nbuv.gov.ua – Національна бібліотека України імені В.І.Вернадського. 6. www.court.gov.ua/reystri-ta-sistemi/ – Державний реєстр судових рішень	1-13

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

НОРМАТИВНІ АКТИ

1. Конституція України: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Цивільний кодекс України <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Господарський кодекс України <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Сімейний кодекс України <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Земельний кодекс України <http://zakon.rada.gov.ua>
6. Податковий кодекс України: <http://zakon.rada.gov.ua>
7. Правила адвокатської етики: <https://zakon.rada.gov.ua>
8. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю: Закон України//zakon.rada.gov.ua.
9. Про нотаріат: Закон України <http://zakon.rada.gov.ua>.
10. Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень: Закон України <http://zakon.rada.gov.ua>.
11. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань: Закон України: <http://zakon.rada.gov.ua>
12. Про адвокатуру та адвокатську діяльність: Закон України: <http://zakon.rada.gov.ua>
13. Про безоплатну правову допомогу: Закон України: <http://zakon.rada.gov.ua>
14. Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 р. // Юридичний вісник України. – 2001. - № 40.
15. Європейська конвенція про зовнішньоторговельний арбітраж // Офіційний вісник України. – 2004. - № 44. - ст. 2940.
16. Конвенція про право, що застосовується до договірних зобов'язань, 1980 р. // Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте. – М.: Статут, 2004. - С. 454-466.
17. Конвенція про право, що застосовується до договорів міжнародної купівлі-продажу товарів, 1986 р. (не набрала чинності) // Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте. – М.: Статут, 2004. - С. 444-453.
18. Уніфіковані правила по договірних гарантіях, редакція 1978 р., публікація МТП № 325 // Цират Г.А., Цират А.В. Международный арбитраж как способ разрешения внешнеэкономических споров. – К.: Довіра, 1997. - С. 288-291.
19. Уніфіковані правила Міжнародної торговельної палати для гарантій за першою вимогою 1992 року // Система інформаційно-правового забезпечення ЛІГА:ЗАКОН Юрист.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

20. Directive 2017/1132/ EU of the European Parliament and of the Council of 14 June 2017 relating to certain aspects of company law. URL: <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/eba5bed3-5d59-11e7-954d-01aa75ed71a1/language-en/> (дата звернення: 20.01.2019 р)
21. Transformation Act (Umwandlungsgesetz) as of October 28, 1994. URL: https://www.gesetze-im-internet.de/englisch_umwg/index.html (дата звернення: 20.01.2019 р.)
22. Альтернативні способи вирішення цивільних спорів : матеріали круглого столу (Одеса, 29 березня 2021 р.) [Електронне видання] / за заг. ред. д.ю.н., професора Н. Ю. Голубевої; НУ «Одеська юридична академія». – Одеса: Фенікс, 2021. URL: <https://hdl.handle.net/11300/14491>
23. Аронов Ян. Професійна культура юриста та її значення у юридичній практиці: https://library.krok.edu.ua/media/library/category/disertatsiji-avtoreferati-vidguki/aronov_2020-disertatsija.pdf
24. Братасюк, О. Правове становище товариств з обмеженою відповідальністю за законодавством України [Текст] / Оксана Братасюк, Наталія Ментух // Актуальні проблеми правознавства. – 2021. – Вип. 1. – С. 66-74.
25. Вовк С., Сисоєнко М. Утримати орієнтир. Журнал сучасного правника «Український юрист» №11 Листопад 2018 року: <https://jurist.ua/?article/1668>
26. Джабурія О.О. Організаційні форми адвокатської діяльності, 2021: <https://hdl.handle.net/11300/14431>

27. Джеппі Спенс Настільна книга адвоката: мистецтво захисту в суді: <https://flibusta.site/b/191551/read>
28. Джон Грішем. Адвокат негідників. — К. : КМ-Букс, 2018. — 400 с. — ISBN 978-617-7498-60-4.
29. Етика правника: збірка тез доповідей і повідомлень учасників круглого столу (21 листопада 2019 р.) / за ред. Т. Б. Вільчик, Я. О. Ковальнової. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 307 с. https://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/POSIBNIKI_2019/SB_Etika_ppravnuka_2019.pdf
30. Ільницька, Надіра. Проблеми класифікації юридичних осіб за законодавством України [Текст] / Надіра Ільницька // Підприємництво, господарство і право. - 2019. - № 9. - С. 5-10. - Бібліогр. в кінці ст.
31. Карл Сьюелл «Клієнти на все життя»: <https://limbook.net/book/klienty-na-vsyu-zhizn.htm>
32. Кулаков В. Товариство з обмеженою відповідальністю як підприємницьке товариство / Віталій Кулаков // Підприємництво, господарство і право. - 2019. - № 6. - С. 24-28. - DOI: <https://doi.org/10.32849/2663-5313/2019.6.04>.
33. Лазурко М. І., Завербний А. С. Розвиток консалтингової діяльності в Європі: проблеми, перспективи та досвід для України. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку. 2021. № 3 (2). С. 204–212.
34. Лишеньюк В. К. Поняття, ознаки та види суб'єктів консалтингових правовідносин: http://pravoisuspilstvo.org.ua/archive/2022/4_2022/21.pdf
35. Марченко О. С. Юридичний консалтинг: конспект лекцій для студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051«Економіка» спеціалізації «Бізнес-консалтинг» фінансово правового факультету. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 101 с.
36. Олійник Т. І. Сучасна роль корпоративної культури в управлінні людськими ресурсами в організації / Т. І. Олійник, Н. В. Кривицька // Інвестиції: практика та досвід. - 2018. - № 22. - С. 66-69. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2018_22_13
37. Паризький І. В. Специфіка комерціалізації послуг юридичного консалтингу в Україні. Правова позиція. № 4 (29). 2020. С. 68–72.
38. Піддубна, В. Ф. Класифікація юридичних осіб за критерієм способу утворення [Текст] / В. Ф. Піддубна // Науковий вісник Ужгородського національного університету : серія: Право / гол. ред. Ю.М. Бисага. – Ужгород : Видавничий дім "Гельветика", 2018. – Т. 1№Вип. 53. – С. 136-138
39. Сисоєнко М., Руженцев С., Конкурентна протитвага. Журнал сучасного правника: <https://jurist.ua/?article/1784>
40. Шевченко Л.С. Використання концепції маркетингу в сфері надання юридичних послуг: <https://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Shevchenko.pdf>
41. Яременко В.Г, огли Салманов Н.М. Сутність поняття та особливості класифікації фінансових ресурсів підприємств / В. Г. Яременко, Н. М. огли Салманов // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2018. - Вип. 19(3). - С. 158-162. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2018_19%283%29__36