

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

"Псковский государственный университет"

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе и
стратегическому развитию
образовательной деятельности



[Signature]
В.М. Микушев

«*24*» *февраля* 2018г.

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации

«Юридический бизнес»

Лицензия Серия 90Л01 № 0009273 (Рег. № 2219) от 24.06.2016 г.,
выданная Федеральной службой по надзору в сфере образования и науки

Псков
2018

Программа повышения квалификации «Юридический бизнес» обсуждена и рекомендована к принятию на заседании кафедры предпринимательского права и основ правоведения юридического факультета «18» января 2018 г., протокол № 05.

Программа повышения квалификации «Юридический бизнес» обсуждена и принята Ученым советом Псковского государственного университета «27» февраля 2018 г., протокол № 06.

Разработчики программы:

Зав. кафедрой предпринимательского права и основ правоведения, кандидат юридических наук


И.В. Андреева

СОГЛАСОВАНО

Директор
Института непрерывного образования


И.В. Андреева

Эксперты:

Адвокат Псковской областной коллегии адвокатов, филиал г.Пскова


А.В. Волков

Заведующий кафедрой истории и теории государства и права Псковского государственного университета, кандидат юридических наук, доцент


В.П. Сидоров

I. ЦЕЛЬ РЕАЛИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Целью реализации дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Юридический бизнес» является повышение профессиональной компетентности слушателей, позволяющей успешно реализовывать профессиональную деятельность в области юридического бизнеса.

Задачами реализации дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Юридический бизнес» являются формирование у слушателей необходимых знаний о юридической фирме как организационной форме профессиональной деятельности юристов, рынке юридических услуг, его регулировании, изучение организационной структуры юридических фирм, принципов управления юридической фирмой, рассмотрение института партнерства в юридических фирмах, грейдинговых систем в юридических фирмах, получение знаний о карьере и профессиональном развитии юриста, изучение финансов юридической фирмы, компенсационных выплат партнерам и наемным юристам, проведение анализа маркетинга на рынке юридических услуг, рекламы и PR в юридической фирме, изучение проблемных вопросов ценообразования и биллинга на рынке юридических услуг, а также контроля качества и управления юридическими проектами.

II. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

Программа разработана в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция (Приказ Минобрнауки России от 1 декабря 2016 г. N 1511) для реализации следующих действий: осуществление профессиональной деятельности юристов на рынке юридических услуг в рамках правоприменительной практики и реализации экономических основ.

Необходимые знания:

создание углубленного представления об экономических основах на рынке юридических услуг: основы предпринимательской деятельности и применение нормативных правовых актов;

правоприменительной деятельности: при составлении юридических документов.

Необходимые умения:

Участие в оказании юридических услуг, управлении фирмой в развитии маркетинговой стратегии и ценообразования и контроля качества проектов.

В результате освоения программы слушатель должен приобрести (совершенствовать) следующие компетенции (в соответствии с ФГОС ВО по направлению 40.03.01 Юриспруденция):

– способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-2);

– способностью применять нормативные правовые акты, реализовывать нормы материального и процессуального права в профессиональной деятельности (ПК-5).

В результате освоения программы слушатель должен приобрести (совершенствовать) следующие компетенции:

Компетенция	Планируемые изменения
ОК-2	Углубленное представление об экономических основах в правоприменительной практике юриста
ПК-5	Умение квалифицированно применять нормативные правовые акты в отраслях гражданского, арбитражного процессуального, предпринимательского права

Квалификационные требования согласно ЕКС по должности менеджер:

- 1) Осуществляет управление предпринимательской или коммерческой деятельностью предприятия, учреждения, организации, направленной на удовлетворение нужд потребителей и получение прибыли за счет стабильного функционирования, поддержания деловой репутации и в соответствии с предоставленными полномочиями и выделенными ресурсами;
- 2) Исходя из стратегических целей деятельности предприятия, учреждения, организации планирует предпринимательскую или коммерческую деятельность.

Лицам, успешно освоившим дополнительную профессиональную программу повышения квалификации и прошедшим итоговую аттестацию, выдается удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

III. УЧЕБНЫЙ ПЛАН

№	Наименование тем, разделов, дисциплин (модулей)	Всего, час	В том числе			Формируемые компетенции
			Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
1	2	3	4	5		8
1	Тема 1. Юридическая фирма как организационная форма профессиональной деятельности юристов. Рынок юридических услуг.	3	1	-	2	ОК-2
2	Тема 2. Регулирование рынка юридических услуг.	1	0,5	0,5	-	ОК-2, ПК-5
3	Тема 3. Организационная структура юридических фирм. Принципы управления юридической фирмой.	1	0,5	0,5	-	ОК-2, ПК-5
4	Тема 4. Институт партнерства в юридических фирмах.	1	0,5	0,5	-	ОК-2, ПК-5

5	Тема 5. Грейдинговые системы в юридических фирмах. Карьера и профессиональное развитие юриста.	3	0,5	0,5	2	ОК-2, ПК-5
6	Тема 6. Финансы юридической фирмы. Компенсационные выплаты партнерам и наемным юристам.	1	0,5	0,5	-	ОК-2
7	Тема 7. Маркетинг на рынке юридических услуг.	1	0,5	0,5	-	ОК-2
8	Тема 8. Ценообразование и биллинг на рынке юридических услуг.	3	0,5	0,5	2	ОК-2, ПК-5
9	Тема 9. Реклама и PR в юридической фирме.	1	0,5	0,5	-	ОК-2
10	Тема 10. Контроль качества и управление юридическими проектами.	1	1	-	-	ОК-2, ПК-5
	Итоговая аттестация	2	-	-	Зачет	
	Итого по программе:	18	6	4	6	

IV. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК

Календарный учебный график отражает последовательность и распределение аудиторной работы по учебным темам, разделам, дисциплинам (модулям), практикам, иным видам учебной деятельности по периодам и неделям обучения.

Период обучения: 1

Количество недель – 6.

Количество учебных дней в неделю – 1.

Количество часов обучения в день – 2

Время проведения занятий: с 16.00 по 17.30

№	Наименование тем, разделов, дисциплин (модулей)	Количество аудиторных часов	Порядковый номер недели обучения (диапазон)
1	Тема 1. Юридическая фирма как организационная форма профессиональной деятельности юристов. Рынок юридических услуг.	1	1
2	Тема 2. Регулирование рынка юридических услуг.	1	1
3	Тема 3. Организационная структура юридических фирм. Принципы управления юридической фирмой.	1	2
4	Тема 4. Институт партнерства в	1	2

	юридических фирмах.		
5	Тема 5. Грейдинговые системы в юридических фирмах. Карьера и профессиональное развитие юриста.	1	3
6	Тема 6. Финансы юридической фирмы. Компенсационные выплаты партнерам и наемным юристам.	1	3
7	Тема 7. Маркетинг на рынке юридических услуг.	1	4
8	Тема 8. Ценообразование и биллинг на рынке юридических услуг.	1	4
9	Тема 9. Реклама и PR в юридической фирме.	1	5
10	Тема 10. Контроль качества и управление юридическими проектами.	1	5
	Итоговая аттестация	2	6
	Итого	12	

Расписание занятий на каждый период обучения утверждается директором ИНО ПсковГУ до начала обучения в данном периоде.

V. РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНЫХ ПРЕДМЕТОВ, КУРСОВ, ДИСЦИПЛИН (МОДУЛЕЙ)

Тема 1. «Юридическая фирма как организационная форма профессиональной деятельности юристов. Рынок юридических услуг»

Юридическая фирма как организационная форма профессиональной деятельности юристов. Отличие от других форм профессиональной деятельности. Сфера деятельности юридической фирмы. Организационно-правовые формы ведения предпринимательской деятельности на рынке юридических услуг. Понятие юридического бизнеса. Юридические фирмы и корпоративные юристы. Юридические фирмы и адвокатура.

Рынок юридических услуг России: экономические показатели. Количество субъектов рынка, их география. Конкуренция на юридическом рынке. Глобальные и национальные юридические фирмы. Национальные и региональные юридические фирмы. Иностраный юридический бизнес в России.

Рейтинги юридических фирм: критерии оценки, эксперты и экспертные организации. Финансовые показатели юридического рынка.

История развития рынка юридических услуг за рубежом. Современные тренды на мировом рынке юридических услуг.

Тема 2. «Регулирование рынка юридических услуг»

Регулирование рынка юридических услуг: понятие, формы. Государственный контроль и саморегулирование (СРО, адвокатура): проблема эффективности. Профессиональные организации, объединения участников рынка.

Проблема определения и ведения обязательных условий доступа в юридическую профессию (оказание юридической помощи, оказание юридических услуг).

Профессиональная этика юриста. Этические принципы ведения юридического бизнеса. Кодексы профессиональной этики.

Этика взаимоотношений с клиентами. Этика взаимоотношений с коллегами. Этика взаимоотношений с конкурентами. Этика взаимоотношений с органами государственной власти и должностными лицами.

Тема 3. «Организационная структура юридических фирм. Принципы управления юридической фирмой»

Организационная структура юридических фирм: зарубежный и российский опыт. Принципы структурирования юридической фирмы. Виды организационных структур их взаимосвязь с консалтинговыми практиками. Формирование уровней и органов управления.

Международные и региональные офисные сети в юридических фирмах. Региональное развитие. Органы и принципы управления в юридических фирмах, имеющих офисы в нескольких городах (странах). Взаимодействие между офисами. Слияние и поглощение в юридических фирмах, альянсы юридических фирм.

Почасовой учет рабочего времени. Проектное управление. Менеджмент отношений с клиентами. Информационные технологии в юридическом бизнесе.

Тема 4. «Институт партнерства в юридических фирмах»

Институт партнерства в юридических фирмах США и Европы. Заимствование западной модели партнерства российскими юридическими фирмами.

Понятие партнерства. Виды партнеров: полные и неполные, акционерные и неакционерные. Полномочия партнеров. Условия для получения статуса партнера. Правила исчисления финансового вклада акционерного партнера. Уход на пенсию, уход из фирмы, лишение статуса партнера.

Тема 5. «Грейдинговые системы в юридических фирмах. Карьера и профессиональное развитие юриста»

Карьерная матрица в юридической фирме. Условия и принципы карьерного роста. Должностные обязанности юристов. Требования к уровню профессиональной подготовки юриста, деловые, качества юриста. Система аттестации сотрудников. Система контроля и оценки качества и объема работы юристов.

Подбор персонала. Требования к соискателям. Принципы отбора кандидатов. Собеседование, тестирование соискателей.

Адаптация новых сотрудников. Обучение корпоративной культуре и стандартам работы. Адаптация молодых специалистов в юридической профессии и юридическом бизнесе. Институт наставничества в юридической фирме. Система формирования и поддержки лояльности сотрудников к фирме. Меры, направленные на привлечение и удержания персонала. Система мотивации сотрудников.

Структура кадрового состава юридической фирмы. Количественное соотношение партнеров, наемных юристов, вспомогательного персонала.

Тема 6. «Финансы юридической фирмы. Компенсационные выплаты партнерам и наемным юристам»

Отраслевые особенности управления финансами в юридической фирме. Финансовые ресурсы в юридической фирме. Принципы организации финансов юридической фирмы.

Затраты: классификация, планирование, оптимальный размер финансовых запасов.

Выручка и прибыль в юридической фирме. Планирование выручки. Распределение и использование прибыли. Планирование прибыли.

Финансовое планирование: содержание, цели, виды. Перспективное финансовое планирование. Текущее финансовое планирование. Оперативное финансовое планирование. Анализ и оценка финансового состояния.

Распределение прибыли между партнерами.

Компенсационная политика в юридической фирме. Правила и принципы начисления заработной платы, бонусы.

Тема 7. «Маркетинг на рынке юридических услуг»

Маркетинг-менеджмент в юридической фирме. Мониторинг конкурентов. Определение конкурентных преимуществ и принципов развития лидеров рынка.

Мониторинг спроса на юридические услуги. Сегментирование рынка. Специализация юридических фирм: «юридический супермаркет» или узкая специализация. Методы изучения потребительских предпочтений. Продуктовые инновации на юридическом рынке. Открытие и развитие новых консалтинговых практик.

Территориальное развитие юридической фирмы (методика открытия филиалов и представительств), юридический франчайзинг. Поиск иностранных и региональных партнеров. От конкуренции к сотрудничеству.

Тема 8. «Ценообразование и биллинг на рынке юридических услуг»

Управление ценообразованием в юридической фирме. Стратегии ценообразования на юридическом рынке. Выбор стратегии ценообразования.

Затратное ценообразование. Ценностный подход к ценообразованию. Ценность юридической услуги для клиента: как ее измерять и учитывать при ценообразовании. Формирование цены с учетом конкуренции. Ценовая

конкуренция на рынке юридических услуг: когда и где она применима?
Недостатки и опасности ценовой конкуренции на юридическом рынке.

Взаимосвязь ценообразования с другими элементами маркетинговой политики фирмы. Маркетинговое ценообразование.

Виды вознаграждений, выплачиваемых юристу: почасовая оплата (hourly rate), вознаграждение в твердой сумме (фиксированная цена, flat fee), «гонорар успеха» (условный гонорар, условное или процентное вознаграждение, contingent fee), получение доли в сопровождаемом бизнес – проекте. Расчет размера вознаграждений.

Биллинг. Правила и принципы составления счета на оказанные услуги, на направления его клиенту.

Тема 9. «Реклама и PR в юридической фирме»

Брэнддинг на юридическом рынке.

Инструменты продвижения юридической фирмы и юридических услуг.

Проблемы эффективности прямой рекламы в юридическом бизнесе.

Интернет – продвижение юридической фирмы и юридической услуг.

Взаимодействие со СМИ и публичными институтами и организациями.

Экспертная публичная деятельность юристов и ее роль в продвижении юридической фирмы. Цели, задачи, функционал и границы ответственности PR – менеджеры в юридической фирме.

Корпоративные издательские проекты юридической фирмы.

Внутренний PR и формирование корпоративной культуры.

Роль профессиональных объединений в продвижении юридических услуг.

Тема 10. «Контроль качества и управление юридическими проектами»

Система «Quality Control» в юридической фирме. Управление юридическими проектами. Внутренние (корпоративные) стандарты и регламенты юридической и клиентской работы в юридической фирме. Информационные технологии в юридической фирме: проектное управление.

Клиентская служба. Управление работой с клиентами в юридической фирме. Причины неудовлетворенности клиента от юридической услуги. Система «заботы о клиентах» (Client Care). Обратная связь с клиентом. Рассмотрений претензий клиентов.

Управление качеством в крупных клиентских проектах. «Команды под клиентов» (Client Teams) CRM – программы.

VI. ФОРМЫ АТТЕСТАЦИИ И ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Итоговая аттестация:

Итоговая аттестация проводится в форме зачета

Слушателям необходимо объединяться в группы до 3 человек максимум. Каждая группа готовит свою индивидуальную модель

юридической фирмы и готовится к презентации и защите данной модели на зачете. На презентацию выделяется до 20 минут. Презентация должна быть подготовлена в электронном виде с использованием любой программы для презентаций (Power Point и др.). Презентация должна освещать следующие вопросы:

1. Организационно-правовая форма (хозяйственное общество, адвокатское образование, иное).
2. Фирменное наименование (полное и сокращенное).
3. Наличие сайта юридической фирмы (его адрес, содержание).
4. Место нахождения (количество офисов, комплектация офиса техникой и мебелью и т.п.).
5. Система налогообложения.
6. Виды услуг, которые будет оказывать юридическая фирма (специализация).
7. Позиционирование юридической фирмы на рынке, кто будет являться конкурентом из имеющихся юридических фирм, юристов, адвокатов.
8. Количество сотрудников, их ранжирование.
9. Карьера и профессиональное развитие сотрудников фирмы.
10. Структура управления в юридической фирме (количество и вид партнеров; полномочия партнеров; условия для получения статуса партнера; правила исчисления финансового вклада партнера; выход из фирмы, лишение статуса партнера).
11. Способы продвижения услуг и фирмы на рынке (формы и вида маркетинга).
12. Бюджет фирмы (расходы и доходы: сколько, куда, на что).
13. Как будет вестись учет проектов и клиентских дел (IT-обеспечение фирмы, CRM).
14. Стоимость юридических услуг, порядок формирования цены (биллинг).
15. Контроль качества оказываемых услуг.
16. Социальной ответственность и позиционирование фирмы в обществе (pro bono, благотворительность и пр.).

VII. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

Учебно-методическое и информационное обеспечение программы:

а) основная литература:

1. Березкина, Т. Е. Организационно-управленческая деятельность юриста [Электронный ресурс] : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Т. Е. Березкина, А. А. Петров. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 410 с. — Режим доступа: —

<https://www.biblio-online.ru/book/9F886319-ED3E-4737-8CF5-8CE006B36BA5>
– ЭБС «Юрайт». – по паролю.

2. Липсиц, И. В. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебник и практикум для академического бакалавриата / И. В. Липсиц. — 4-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 368 с. — Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/7C6E590B-9D06-45F9-A264-9D60DEBFF5C3> – ЭБС «Юрайт». – по паролю.

3. Рожков, И. Я. Брендинг [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / И. Я. Рожков, В. Г. Кисмерешкин. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 331 с. — Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/08909563-E7FE-4EFE-AEE4-0B3C2D3584A5> – ЭБС «Юрайт». – по паролю.

4. Чернышева, А. М. Брендинг [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / А. М. Чернышева, Т. Н. Якубова. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 504 с. — Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/307E6F8E-239D-4451-822B-93A4B9792864> – ЭБС «Юрайт». – по паролю.

5. Пономарёва, Е. А. Бренд-менеджмент [Электронный ресурс] : учебник и практикум для академического бакалавриата / Е. А. Пономарёва. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 341 с. — Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/172BC42F-8634-4568-889B-F5AEFD8624BC> – ЭБС «Юрайт». – по паролю.

6. Интернет-маркетинг [Электронный ресурс] : учебник для академического бакалавриата / О. Н. Жильцова [и др.] ; под общ. ред. О. Н. Жильцовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 301 с. — Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/EA68BCAC-C4CC-4B50-8A4E-B4CDF1858FB0> – ЭБС «Юрайт». – по паролю.

7. Жильцова, О. Н. Связи с общественностью [Электронный ресурс] : учебное пособие для академического бакалавриата / О. Н. Жильцова, И. М. Синяева, Д. А. Жильцов. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 337 с. — Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/6450F6BE-CE23-4946-8078-93121F0C851D> – ЭБС «Юрайт». – по паролю.

8. Профессиональные навыки юриста [Электронный ресурс] : учебник для академического бакалавриата / Е. Н. Доброхотова [и др.] ; под общ. ред. Е. Н. Доброхотовой. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 326 с. — Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/87B2C24A-BF8D-4E5C-AE89-BBF1ED569668> – ЭБС «Юрайт». – по паролю.

б) дополнительная литература:

1. Круглова, Н. Ю. Правовое регулирование коммерческой деятельности в 2 ч. Часть 1 [Электронный ресурс] : учебник для академического бакалавриата / Н. Ю. Круглова. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 395 с. — Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/C8578273-3CA3-40B9-BA7E-E10884E3855E> – ЭБС «Юрайт». – по паролю.

2. Круглова, Н. Ю. Правовое регулирование коммерческой деятельности в 2 ч. Часть 2 [Электронный ресурс] : учебник для

академического бакалавриата / Н. Ю. Круглова. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 350 с. — Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/D13A2EA3-1ACD-46BC-8B83-ED26E5E0BD8C> – ЭБС «Юрайт». – по паролю.

3. Лукасевич, И. Я. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 1. Основные понятия, методы и концепции [Электронный ресурс] : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И. Я. Лукасевич. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 377 с. — Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/D2C40ABC-F455-4020-A57B-V42D1C16549B> – ЭБС «Юрайт». – по паролю.

4. Лукасевич, И. Я. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 2. Инвестиционная и финансовая политика фирмы [Электронный ресурс] : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И. Я. Лукасевич. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 304 с. — Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/6C5F94C1-422D-4E3D-V589-A0E62F58C199> – ЭБС «Юрайт». – по паролю.

5. Воронина, Л. И. Социальное партнерство. Взаимодействие власти, бизнеса и наемного персонала [Электронный ресурс] : учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / Л. И. Воронина ; под науч. ред. Г. Б. Инванцова. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 246 с. — Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/E2E3DE86-182D-4EAC-B93D-A483BEE06CEF> – ЭБС «Юрайт». – по паролю.

6. Максуров А.А. Управление юридическими проектами [Электронный ресурс] / А.А. Максуров. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЭкООнис, 2017. — 510 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71466.html>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю.

7. Таран, А. С. Профессиональная этика юриста [Электронный ресурс] : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / А. С. Таран. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 329 с. — Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/4F0D24DB-B107-4553-9CC3-0C36E6457619> – ЭБС «Юрайт». – по паролю.

8. Сорокотягин, И. Н. Профессиональная этика юриста [Электронный ресурс] : учебник для бакалавриата и специалитета / И. Н. Сорокотягин, А. Г. Маслеев. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 262 с. — Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/BDD9213C-FC0A-41E6-A748-8CCD3557CFF3> – ЭБС «Юрайт». – по паролю.

9. Руднев, В. Н. Культура речи юриста [Электронный ресурс] : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Н. Руднев. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 190 с. — Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/C0B56A26-0038-4784-9506-D4C3CCE372B2> – ЭБС «Юрайт». – по паролю.

в) перечень информационных технологий:

1. Операционная система MS Windows 7.0
2. LibreOffice

3. Программа для чтения pdf документов Adobe Reader или Foxit Reader для Windows – свободно распространяемое программное обеспечение.

г) ресурсы информационно-телекоммуникационной сети

«Интернет»:

1. <https://e.lanbook.com/> – Электронно-библиотечная система издательства Лань
2. <http://www.studentlibrary.ru/> – Электронно-библиотечная система «Консультант студента»
3. <http://www.iprbookshop.ru/> – Электронно-библиотечная система IPRbooks
4. <https://www.biblio-online.ru/> – Электронная библиотека ЮРАЙТ
5. <http://znanium.com/> – Электронно-библиотечная система Znanium.com
6. <http://eor.edu.ru> – Электронные образовательные ресурсы.
7. <http://www.elibrary.ru> – Научная электронная библиотека (РИНЦ).
8. <http://tusearch.blogspot.com> - Поиск электронных книг, публикаций, законов, ГОСТов на сайтах научных электронных библиотек.

д) нормативно-правовые акты

1. Конституция РФ - Конституция Российской Федерации
2. Гражданский кодекс Российской Федерации.
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях.
4. Уголовный кодекс Российской Федерации
5. Бюджетный кодекс Российской Федерации
6. Налоговый кодекс Российской Федерации
7. Трудовой кодекс Российской Федерации
8. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». – [Электронный ресурс]. – Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
9. Федеральный закон от 31.05.2002 № 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации». – [Электронный ресурс]. – Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
10. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции». – [Электронный ресурс]. – Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
11. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях». – [Электронный ресурс]. – Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
12. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью». – [Электронный ресурс]. – Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

13. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах». – [Электронный ресурс]. – Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

14. Федеральный закон от 01.12.2007 № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях». – [Электронный ресурс]. – Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

15. Федеральный закон от 4 мая 2011 г. № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности». – [Электронный ресурс]. – Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

16. Федеральный закон от 21.11.2011 № 324-ФЗ «О бесплатной юридической помощи в Российской Федерации». – [Электронный ресурс]. – Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

17. Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе». – [Электронный ресурс]. – Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

Материально-технические условия программы:

а) перечень учебных аудиторий, кабинетов, лабораторий, мастерских и других помещений специального назначения:

– лекционная аудитория, оснащенная презентационным оборудованием (ноутбук, мультимедиа-проектор, экран);

б) перечень основного оборудования:

В процессе обучения используются следующие технические средства обучения:

– компьютерное оборудование для поиска справочной информации, нормативных правовых актов, учебной и научной литературы на официальных сайтах органов государственной власти и управления;

– компьютерный класс для организации практических занятий, оснащенный необходимым системным, базовым программным обеспечением;

– мультимедийное оборудование (ноутбук, мультимедиа-проектор, экран), необходимое для демонстрации презентационного материала лекций и презентаций слушателей.

– маркерная доска.

Педагогические условия:

К реализации программы привлекаются специалисты, имеющие высшее юридическое образование (специалитет, магистратура) и/или опыт профессиональной деятельности в сфере юриспруденции.

Требования к слушателям программы и уровню их подготовки:

К освоению дополнительной профессиональной программы допускаются:

лица, имеющие или получающие высшее образование в области юриспруденции.

При освоении программы параллельно с получением высшего образования удостоверение о повышении квалификации выдается одновременно с получением соответствующего документа об образовании и о квалификации.

Особенности освоения программы инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья:

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями учебный процесс осуществляется в соответствии с Положением о порядке организации и осуществления образовательной деятельности для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, обучающихся по образовательным программам среднего профессионального, высшего и дополнительного образования в ФГБОУ ВО «Псковский государственный университет», утверждённым приказом ректора 15.06.2015 № 141 (в редакции, утвержденной приказом ректора от 30.11.2017 №392).

Особенности реализации программы при различных формах обучения:

Виды учебной работы	Форма обучения		
	Очная	Очно-заочная	Заочная
Аудиторные занятия (час.)	12	-	-
Самостоятельная работа (час.)	6	-	-
Итого (час.)	18	-	-

VIII. КОМПОНЕНТЫ, ОПРЕДЕЛЯЕМЫЕ РАЗРАБОТЧИКОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Объём контактной работы слушателей с преподавателем может варьироваться в зависимости от требований заказчика. Возможно также перераспределение объемов отдельных тем дополнительной профессиональной программы повышения квалификации в соответствии с составом слушателей, их конкретными потребностями.

Программа может реализовываться с использованием дистанционных образовательных технологий. При этом минимальные требования к обеспечению слушателей: наличие компьютера и выхода в Интернет.