

Radca Prawny Dziennik » Moim zdaniem » Zarządzanie » **Siła mediów**

Siła mediów

2012-01-28

Na pytanie, jak budować relacje z mediami, odpowiada Dorota Holubiec.

Nie bez przyczyny mówi się że Media to dziś czwarta władza! Faktycznie media są najlepszym nośnikiem idei. Ich niezależne i rzetelne komentarze tworzą wyobrażenie o naszej rzeczywistości także o prawnikach, kancelariach i ich usługach. Jeśli klienci widzą swoich prawników w mediach to jest to dla nich oczywistym potwierdzeniem, że są w danej dziedzinie ekspertami.

Budowanie relacji z mediami to skuteczne i bezkosztowe narzędzie kształtowania wizerunku i budowania brandu prawnika i jego kancelarii.

Jak więc budować relacje z mediami?

Aby dobrze żyć z mediami ważne jest regularne utrzymywanie z nimi kontaktu. W tej kwestii dobrze sprawdzają się organizowanie cyklicznych spotkań z dziennikarzami, konferencje prasowych czy briefngów na interesujące dla nich i dla nas tematy. W takich sytuacjach stawiamy na bezpośredni kontakt, który daje możliwość lepszego poznania się i zadania pytań.

Aby zaistnieć w świadomości nie tylko dziennikarzy ale i potencjalnych usługodawców jako eksperci w swoich dziedzinach warto pokazywać się w specjalistycznych artykułach czy magazynach prezentując swoje opinie i doświadczenie.

Dobłą praktyką jest także organizowanie seminariów i szkoleń dla mediów np. z prawa autorskiego. Praktyczne jest przygotowanie materiałów informacyjnych dla dziennikarzy, w których znajdować się będą wszystkie informacje, które mogą ich zainteresować tak by nie musieli ich już sami szukać.

Jak współpracować z mediami? Najważniejsze zasady:

1. Bądź dostępny

Bądź otwarty i pomocny. Reaguj na zapytania dziennikarzy. Na stronie internetowej podaj kontakty do siebie: swój adres mailowy i numer telefonu komórkowego. Nie zaslaniaj się sekretarką bądź asystentką.

2. Nie bój się dzielić swoimi pasjami i inspiracjami

Na stronie www swojej Kancelarii nie ograniczaj się jedynie do suchych, biznesowych faktów. Napisz co lubisz robić w wolnym czasie, jakie masz hobby. Może zacznij prowadzić bloga o interesującej Cię dziedzinie prawa, na którym będziesz dzielić się spostrzeżeniami na temat nurtujących Cię zjawisk?

3. „Prawnik z ludzką twarzą”

Wyjdź do ludzi, bierz udział w konferencjach. Podczas spotkań unikaj branżowego, skomplikowanego języka.

4. Chwal się sukcesami Kancelarii i jej pracowników

Informuj o nagrodach, wygranych sprawach, nowych klientach. Pamiętaj także o sukcesach swoich pracowników, pisz kto się dostał na aplikację, kto ją właśnie pozytywnie zakończył itp.

5. Unikaj tzw. korporacyjnej enigmatyczności

Kancelaria to przede wszystkim ludzie – pokaz ich! Niech przestaną być jedynie numerami telefonów i adresami mailowymi. Przedstaw ich umiejętność, pasję i pozazawodowe zainteresowania. Pokaż, w jaki sposób tak różnorodni ludzie wspólnie pracują na sukces Klientów Kancelarii

To tylko podstawy, ale od czegoś trzeba zacząć. W następnym feletonie podpowiem jak zorganizować dobrą konferencję prasową oraz jak przygotować się do wywiadu.



Dorota Holubiec

partner w Smart Communication Group

Dorota Holubiec jest autorką pierwszej w Polsce książki na temat zarządzania kancelarią prawną: „Zarządzanie kancelarią prawną. 100 najważniejszych pytań jak robić to skutecznie”.

Od kilkunastu lat zajmuje się marketingiem i szeroko pojętym kreowaniem wizerunku. Specjalizuje się w marketingu i sprzedaży usług profesjonalnych.

Jest jedną z pierwszych osób w Polsce, która z sukcesami zajmuje się marketingiem usług prawnych. Wiedzą i doświadczeniem wspierała budowę pozycji rynkowej renomowanych firm prawniczych. Ma na swoim koncie liczne sukcesy zawodowe, a jej profesjonalizm doceniany jest zarówno przez polskie jak i międzynarodowe środowisko prawnicze i marketingowe.

Swoim know-how dzieli się z czytelnikami w licznych publikacjach na łamach takich piśmie jak Rzeczpospolita, Gazeta Prawna, Monitor Prawniczy, The Warsaw Voice i innych. Dorota aktywnie uczestniczy w debatach środowiska prawniczego, prestiżowych konferencjach, warsztatach i szkoleniach związanych z tematyką marketingu usług prawnych.

Jest absolwentką warszawskiej Szkoły Głównej Handlowej (SGH). Ukończyła również studia doktorskie na Uniwersytecie Warszawskim (UW).

Jest członkiem międzynarodowej organizacji Professional Services Marketing Group (PSMG) i Polish Professional Women Network.

artykuły tego autora »

- » Nowelizacja Dyrektywy o opóźnionych płatnościach p... 2011-02-02
- » Wykonywanie zawodu radcy prawnego w formie spółki... 2011-01-05
- » Spółki multidyscyplinarne z udziałem radców prawnych 2010-12-13
- » Jak Cię widzą tak Cię piszą... 2010-11-26
- » Warto przebadać swoją kancelarię 2010-09-27

«Poprzedni 1 2

Wiadomości samorządu - TV KIRP



Moim zdaniem

Samorząd
Dariusz Sałajewski - Istotne zmiany prawa wyborczego w samorządzie [więcej »](#)

Sądowictwo
Robert Siwik - Szczególna rola arbitra w sądownictwie polubownym [więcej »](#)

Prawo
Nousha Hademi - Umarł prawnik. Niech żyje prawnik! [więcej »](#)

Zarządzanie
Dorota Holubiec - Siła mediów [więcej »](#)

Etyka
Sławomir Ciupa - Formy i etyczne granice obecności radcy prawnego w massmediach, cz.2. [więcej »](#)

Sylwetki [więcej »](#)

e-kirp pyta ... [więcej »](#)

Co oznacza profesjonalizm w zawodzie radcy prawnego?

Jan Łoziński, wiceprezes Krajowej Rady Radców Prawnych
Profesjonalizm w zawodzie radcy prawnego oznacza, wykonywanie tego zawodu przy uwzględnieniu wszystkich zasad jego wykonywania wynikających z ustawy o radcach prawnych oraz z zasad zawartych w Kodeksie Etyki Radcy Prawnego. Oznacza, że osoba wykonująca ten zawód akceptuje i stosuje te wszystkie zasady wyżej wskazane. Profesjonalizm w zawodzie radcy prawnic...

Przemysław Kozdój, Przewodniczący Zespołu KRPP do spraw przygotowania projektu nowego Kodeksu Etyki Radcy Prawnego
Profesjonalizm radcy prawnego osadza się na Jeg...

Jerzy Stępień, były prezes Trybunału Konstytucyjnego
Punktem wyjścia do zrozumienia istoty profesjon...

[więcej odpowiedzi »](#)

Sonda [więcej »](#)

Czy uważasz że portal e-kirp.pl
Spełnia oczekiwania

Szkolenia [więcej »](#)

Tagi