

## Budowanie relacji z klientami - warsztaty z adw. Itzikiem Amielem

**Budowanie relacji z klientami było głównym tematem warsztatów demonstracyjnych z adw. Itzikiem Amielem. Spotkanie odbyło się z inicjatywy Komisji ds. Zagranicznych NRA 26 maja w biurze Naczelnej Rady Adwokackiej w Warszawie.**

Itzik Amiel jest holendersko-izraelskim adwokatem, mówcą motywacyjnym i propagatorem idei budowania sieci kontaktów. Z ramienia NRA w spotkaniu udział wzięli: adw. Bartosz Grohman, sekretarz NRA oraz adw. Wojciech Bagiński, przewodniczący Komisji ds. Zagranicznych NRA.

Itzika przywitał i przedstawił adw. dr Tomasz Cyrol, członek Komisji ds. Zagranicznych NRA, dzięki któremu doszło do zorganizowania warsztatów.

Mec. Amiel podczas półtoragodzinnej prezentacji pokrótce omówił sposoby budowania relacji z klientami. Podawał liczne przykłady zaniechań w budowaniu sieci kontaktów zawodowych. Przeprowadził kilka ćwiczeń, które miały uświadomić uczestnikom łatwość budowania kontaktów i potęgę ich wykorzystywania w pracy zawodowej. Padały pytania z sali, a Itzik zachęcał do głębszych refleksji.

Na zakończenie goście podziękował adw. Bartosz Grohman, który w imieniu Prezesa NRA wyraził wdzięczność za spotkanie i zaprosił Itzika na warsztaty i szkolenia, które Adwokatura będzie starała się organizować z jego udziałem.

Spotkanie odbyło się w języku angielskim.



