

Определение мотивации при выборе юридической профессии (понимание сущности и социальной значимости профессии юриста, проявление интереса к профессии)

№	Вопросы
Правовые навыки	
1.	Разница между мечтой и целью.
2.	Техника «Три гарвардских вопроса».
3.	Как применить «Правило 100 процентов»?
4.	Три фазы технологии развития критического мышления
5.	Способы развития логического мышления.
6.	Что такое личный PEST – анализ?
7.	Основные цели карьеры.
8.	Что такое резюме и для чего оно нужно?
9.	В чём заключаются грани правильного составления резюме?
10.	Что такое CV?
11.	Ошибки при составлении резюме.
12.	Какие навыки и компетенции наиболее важны для юристов?
13.	Как выбрать цель и правильно её сформулировать?
14.	Место инициативности и креативности в профессиональной деятельности
15.	Для чего нужен план персонального развития?
16.	Что нужно сделать, чтобы эффективно использовать время?

17.	Как подготовиться к выступлению перед публикой?
18.	Эффективное использование промежуточного времени.
19.	Что такое матрица Эйзенхауэра и как применять её в тайм-менеджменте?
20.	Какие качества отличают ораторскую речь от других видов речи?
21.	Назовите четыре стиля выступлений, которых лучше избегать.
22.	Что такое критическое мышление?
23.	Назовите качества, присущие настоящему лидеру.
24.	Назовите различие между командой и рабочей группой.
25.	Назовите навыки командной работы и 10 качеств эффективной работы членов команды
26.	Назовите виды имиджа.
27.	Из чего складывается имидж?
28.	Почему навык коммуникации так высоко ценится работодателями?
29.	Что такое переговоры?
30.	Назовите личные качества и навыки переговорщика.
31.	Какие требования к корпоративному стилю сложились в международной деловой этике?
32.	Перечислите навыки, требуемые для применения критического мышления.
33.	Назовите мыслительные операции при критическом анализе.
34.	Знание и использование каких техник важно при принятии решений?
35.	Эмпатия и виды эмпатии.
36.	Какими качествами отличается немецкий переговорщик?

37.	Что входит в подготовительный этап переговоров?
38.	Какие принципы ведения переговоров существуют?
39.	В чём состоят факторы ведения переговоров с представителями США?
40.	Каких целей можно достичь с помощью soft skills?
41.	В чем различия между «Soft skills» и «Hard skills»?
42.	Какие могут быть преимущества в процессе переговоров?
43.	В чём заключаются особенности ведения переговоров с представителями Японии?
44.	Определите критерии методики SMARTER.
45.	С чего нужно начать подготовку к презентации?
46.	Назовите 3 фактора успеха дизайна слайда.
47.	Назовите виды речи.
48.	Как можно эффектно начать свое публичное выступление?
49.	Нравственные качества юриста.
50.	Какова роль личностных качеств в профессиональной деятельности юриста?