

# PROGRAM

## Advokatexamen – Delkurs 2

---

### Förberedelse inför och förhandling i domstol

<b>DAG 1</b>	<b>Förberedelse inför förhandling</b>
10:15 – 10:45	Registrering
10:45 – 12:15	Förhandlingsteknik med Johan Lagerbielke, se <a href="#">bilaga 1</a>
12:15 – 13:15	Lunch
13:15 – 14:45	fortsättning Förhandlingsteknik
14:45 – 15:15	Kaffepaus
15:15 – 17:15	fortsättning Förhandlingsteknik
19:00 – 20:00	Drink och föredrag på temat Presentation och framförande, se <a href="#">bilaga 2</a>
20:00	Middag med deltagare från övrig delkurs
<b>DAG 2</b>	<b>Processen vid tvist och i brottmål ur advokatens och domstolens perspektiv</b>
09:00 – 09:15	Inledning, presentation av föreläsare och deltagare Medverkan av två advokater och en domare, se <a href="#">bilaga 3</a>
09:15 – 10:15	Pass 1
10:15 – 10:30	Kaffepaus
10:30 – 12:00	fortsättning Pass 1
12:00 – 13:15	Lunch
13:15 – 14:15	Pass 2
14:15 – 14:20	Bensträckare

14:20 – 15:15	fortsättning Pass 2
15:15 – 15:45	Kaffepaus
15:45 – 17:00	Pass 3
18:15 – 20:00	Drink och kvällsföreläsning: Mediehantering del 1 med Willy Silberstein alternativt Pelle Thörnberg, se <a href="#">bilaga 4</a>
20:00	Middag med deltagare från övrig delkurs

### **DAG 3**

09:00 – 10:45	Mediehantering del 2 med Willy Silberstein alternativt Pelle Thörnberg
10:45 – 11:00	Kaffepaus
11:00 – 13:15	Fortsättning Mediehantering del 2
13:15	Avslutning och lunch

#### *Alternativt upplägg när kvällsföreläsning dag 1 utgår*

08:30 – 10:15	Grupp 1 Presentation och framförande Grupp 2 Mediehantering del 2
10:15 – 10:30	Kaffepaus
10:30 – 12:15	Grupp 1 Mediehantering del 2 Grupp 2 Presentation och framförande
12:15	Avslutning och lunch

## **Förberedelse inför förhandling**

Förberedelse inför förhandling är kanske förhandlingens viktigaste del. Förberedelsen är också ofta något som försummas. Detta gäller oavsett om det rör sig om avtalsförhandlingar eller förlikningsförhandlingar. Genom att göra en ordentlig förberedelse kan en advokat få ett övertag vid den kommande förhandlingen.

## **Kursinnehåll**

I kursmomentet *Förberedelse inför förhandling* introduceras en allmän, enkel och mycket användbar modell för förberedelse inför förhandling. Förberedelse utifrån modellen underlättar avtalsförhandlingar och förlikningsförhandlingar. Förberedelsemodellen kommer ursprungligen från Harvard Law School och har vidareutvecklats vid Handelshögskolan i Stockholm.

Under kursmomentet kommer olika förhandlingssituationer att analyseras. Du får även träna dig på att förbereda och genomföra två förhandlingar.

Kursmomentet leds av **Johan Lagerbielke**, civilekonom, fil. kand. i psykologi och konsult inom förhandlingsteknik.

## **Presentation och framförande**

Att lägga fram sin sak och presentera ett budskap på ett övertygande sätt kommer förr eller senare att ingå i alla advokaters arbete. Effektiv presentationsteknik och kommunikation är därför av stor betydelse för advokaten.

Kursavsnittet alterneras mellan följande föreläsare:

**Erik Mattsson**, vd och grundare av företaget Ordrum AB, är föreläsare, moderator och utbildare i kommunikation. Han har en fil. kand. i statskunskap med matematik, ekonomisk historia, fysik och retorik. Erik har skrivit bl.a. Talarkokboken och Möteskokboken och har utvecklat material för kommunikationsträning. Han har varit förbundsordförande för Röda korsets ungdomsförbund, undervisat i retorik vid Uppsala universitet samt arbetat som skådespelare.

**Per Furumo** är ursprungligen utbildad på Musikhögskolan i Stockholm och har därefter arbetat under många år med rösten som huvudsakligt verktyg. Han är konsult inom muntlig kommunikation, retorik och presentationsteknik. Bland hans kunder finns en mängd stora företag och organisationer, banker, flera ledande advokat- och revisionsbyråer samt ett antal andra. Han är också en erfaren presentatör och konferencier.

## **Förhandling vid tvist och i brottmål ur advokatens och domstolens perspektiv**

Oavsett om en advokat ägnar sig åt tvistlösning och/eller brottmål är grundläggande kunskaper om förberedelse och huvudförhandling i domstol och skiljenämnd nödvändig. Redan vid t.ex. en avtalsförhandling tillför sådan grundläggande kunskap betydande värden för advokaten och klienten.

### **Kursinnehåll**

Under kursmomentet behandlas bl.a. följande.

- Förberedelsearbetet vid tvist och i brottmål.
- Huvudförhandling innefattande bl.a. sakframställning, förhörsteknik, plädering samt presentationsteknik.
- Relationen med bl.a. klient, vittne och motpartsombud.

Förhandlingsmomentet utspelar sig i denna del i domstol eller i skiljenämnd, men många av de råd och synpunkter som ges under kursen är av allmängiltig betydelse och har bäring även på verksamhet som bedrivs utanför processens ramar.

### **Kursmomentet leds av två advokater och en domare.**

Kursledare är advokaterna;

**Robin Oldenstam**, Mannheimer Swartling Advokatbyrå i Göteborg

**Fredrik Andersson**, Mannheimer Swartling Advokatbyrå i Göteborg

**Harry Bergman**, Wistrand Advokatbyrå, Stockholm

**Maria Nisell**, Magnusson Law Firm, Stockholm

**Johan Eriksson**, Förvarsadvokaterna Stockholm

**Lars Kruse**, Advokatbyrån Kruse & Co i Helsingborg

**Frida Wallin**, BLOCK Advokater, Stockholm

**Elisabet Audell**, Sju Advokater, Stockholm

Domarna representeras av;

**Ragnar Palmkvist**, hovrättslagman i Svea hovrätt

**Karin Röckert**, rådman vid Nacka tingsrätt och tidigare advokat vid Wistrand Advokatbyrå

**Hjalmar Forsberg**, hovrättslagman i Hovrätten för Västra Sverige.

## Medieträning

En viktig del i den allt mer utåtriktade advokatverksamheten är att kunna hantera media på ett bra sätt. Förr eller senare hamnar advokaten i rollen som intervjuobjekt och bör känna till hur förutsättningar för ett lyckat medialt framträdande skapas och hur massmediala katastrofer undviks.

## Kursinnehåll

Följande områden behandlas.

- Medierna och rättssamhället
- Journalisten – hot eller möjlighet för advokater?
- Gynnar det klienten att advokaten talar med journalister?
- Vad gör man när journalisten ringer – håller sig undan eller ställer upp?
- Vad kan det innebära om man inte ställer upp?
- Kan man använda medierna för att vinna ett mål?
- Kan man tipsa en journalist?
- Hur får man kontakt med journalister?
- Hur uttrycker man sig för att inte bli missförstådd?
- Kan man tala i förtroende med en journalist?
- Vad vet journalister om juridik?
- Får man läsa sina citat?
- Vad gör man om det blev fel?

Kursmomentet leds av **Willy Silberstein** alternativt **Pelle Thörnberg**.

**Willy Silberstein** har arbetat som journalist i mer än 30 år. Han har bl.a. varit chef på Expressens samhällsredaktion, producent och utrikeschef på SR Ekot, inrikeschef på Sveriges Radio samt konsult och medierådgivare på Kreab Gavin Anderson. Willy Silberstein arbetar med medieträning och uppdrag som moderator i eget bolag sedan 2010.

**Pelle Thörnberg** har arbetat som journalist under 40 år, främst inom TV. Han har bl.a. varit reporter, programledare och producent på Radio Blekinge samt under 20 år reporter och programledare på Sveriges Television (Rapport, Aktuellt, Östnytt, Sydnytt, SVT Sport, Barnjournalen och Lilla Aktuellt). Pelle Thörnberg driver eget mediebolag sedan 1996, på heltid sedan 2010, med fokus på medieträning och uppdrag som moderator.