

Ce ofera GNP | Guia Naghi & Partners stagiarii și care sunt cerințele - Firma nu crede în ore fixe, ci în responsabilizare, fiecărui avocat din echipa acordându-i-se posibilitatea sa își construiască propria cariera în ritmul sau. În echipa GNP este încurajat echilibrul și este rasplatita tenacitatea, spun partenerii firmei



Pentru firmele de avocatura este foarte important sa intre în contact cu viitorii profesioniști din domeniul juridic. Așa s-au născut o serie de programe prin care studenții sunt ajutați sa se pregateasca din punct de vedere practic. De exemplu, *GNP | Guia Naghi & Partners* organizeaza anual „*Competition Challenge*”. Proiectul le permite studenților din anul 3 și/sau 4 de la facultățile de drept din București și din țara sa „pledeze” în fața membrilor Plenului Consiliului Concurenței. În timpul exercițiului, se recreaza un caz din aria dreptului de concurența, iar participanții-finaliști joaca rolul avocaților într-un cadru care oglindește perfect investigațiile de concurența la nivel național.

„Suntem deosebit de recunoscatori membrilor Plenului Consiliului Concurenței pentru disponibilitatea și timpul acordat. Suntem extrem de încântați ca fiecare an aduce din ce în ce mai mulți participanți foarte bine pregătiți și tot mai entuziaști în dreptul concurenței”, puncteaza [Manuela Guia](#), *avocat coordonator GNP*.

La finalul „*Competition Challenge*”, GNP premiaza cele mai bune pledoarii, cele mai interesante argumente și strategii de aparare cu premii în bani și stagii de practica în cadrul firmei de avocatura. De asemenea, Consiliul Concurenței ofera participanților stagii de practica.

[Bianca Naghi](#), *Partener GNP*, explica faptul ca firma de avocatura colaboreaza cu asociațiile studențești pentru popularizarea și înregistrarea participanților în cadrul „*Competition Challenge*”, existând o etapa preliminara de selecție a participanților care vor ajunge în audierile simulate.

„Dar „*Competition Challenge*” nu este singura maniera sa cunoști GNP înca de pe bancile facultății. Este „open season” la stagii de practica GNP „all year round” pentru orice student, cu condiția sa îndeplineasca sau sa își doreasca sa îmbrățișeze valorile echipei GNP, și anume, tehnicitate, curiozitate, pasiune pentru drept, pofta de creștere, spirit de echipa”, mai spune **Bianca Naghi**.

[Descopera oportunitățile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.](#)

Toamna se deschid recrutările

Toamna este momentul în care GNP deschide recrutările pentru tinerii avocați entuziași care vor să facă parte din echipa. Campania debutează în proximitatea datei în care se organizează examenul de admitere în Barou.

Bianca Naghi subliniază faptul că nu există un etalon pentru candidatul perfect. „Numitorul comun obligatoriu este tehnicitatea (orice tânăr absolvent trebuie să fie pregătit să jongleze într-un mod pragmatic elementele teoretice învățate pe durata facultății). La pachet, oricine dorește să facă parte din echipa GNP trebuie să fie deschis la cunoaștere, frumos în spirit, variat în experiențele avute”, detaliază avocatul.

În ceea ce privește specializarile oferite, în cadrul GNP, există disponibilitatea de a oferi fiecărui absolvent șansa să experimenteze proiectele fiecărui departament. „Aceasta deoarece credem că este foarte important ca orice decizie de carieră, cum ar fi specializarea, să fie una asumată și nu impusă. Încercăm să sprijinim prin deschidere și dialog fiecare încercare și fiecare decizie de carieră sau de viață. E foarte important de precizat că în cadrul GNP, evaluările nu țin de vârstă sau de vechime în muncă. Contează ce îți propune fiecare membru al echipei, contează efortul de a fi agil, întotdeauna în concurs doar cu propria persoană, contează rezultatele muncii proprii în cadrul echipei, contează propriile ambiții și visuri. Vedem avocatura ca pe o construcție complexă care se edifica în timp, cu determinare, ambiție, bunavoința și umor”, arată Partenerul GNP.

Citește și:

[→ Patru case locale de avocați, în topul global al celor mai bune 100 de firme implicate în arbitraje internaționale. Cum sunt prezentate ZRVP, TZA, LDDP și SP în GAR 100 \(2021\), ce proiecte au avut și ce spun avocații-cheie din această practică](#)

În echipa GNP este încurajat echilibrul și este răsplătită tenacitatea. Acesta este angajamentul pe care organizația și-l ia față de orice avocat care decide să se alature echipei. „Și ne bucurăm că sunt persoane care să aprecieze și să valorifice acest angajament, date fiind feedback-urile primite de la colegi și cererile de recrutare pe care le primim. Nu în ultimul rând, în cadrul GNP, este la ordinea zilei voia bună, încercăm în mod regulat ca prin lucruri mici să strângem relațiile între colgii GNP. Toate acțiunile pe care le facem în echipă au în vedere coeziunea și am încercat de-a lungul timpului să organizăm ieșiri în echipă, seri de film, tombole pentru diverse ocazii și multe asemenea activități”, susține **Bianca Naghi**.

Procesul de integrare în echipa GNP diferă în funcție de nivelul de experiență al avocaților.

Astfel, pentru avocații fara experiența sau pentru cei care sunt în cautarea unei specializari proprii, firma ofera posibilitatea de a lucra pe rând, în fiecare departament. La final, ei au posibilitatea sa își aleaga echipa sau specializarea în care doresc sa continue.

În ceea ce privește avocații cu experiența, integrarea acestora vine natural, prin implicare și responsabilizare în proiectele alocate, în funcție de specializarea fiecaruia.

Programul de lucru, în cadrul GNP, este flexibil. „Ceea ce este important este ca, pe cât posibil, echipa sa anticipeze indisponibilitatea unui membru, astfel încât termenele de finalizare ale proiectului sa fie corect gestionate față de clienți – nu este o rușine sa amâni ci doar sa întârzi. Ne pasa și dorim ca avocații GNP sa se bucure de toate evenimentele din familia lor și sa fie siguri ca și acele mici momente pe care nu le poți anticipa dar care necesita prezența noastra în afara biroului pentru aspecte personale, pot fi gestionate, echipa fiind mereu disponibila sa țina locul oricarui coleg la nevoie, în mod natural”, detaliaza Partenerul GNP.

Avocatul amintește faptul ca organizația din care face parte nu crede în ore fixe, ci în responsabilizare. Din acest motiv, i se acorda fiecarui avocat din echipa posibilitatea sa își construiasca propria cariera în ritmul propriu.

Atunci când este acceptat un student în practica, el este arondat unui avocat senior, responsabil sa îl îndrume și sa-i fie aproape pentru orice întrebări. „Suntem promotorii ideii de „pe încercate” și nu „pe auzite”. În acest fel fiecare echipa din GNP este încurajata sa discute și sa implice studenții în practica în cât mai multe aspecte ale activităților lor. Facem toate acestea dimensionând timpul alocat unui proiect astfel încât persoana respectiva sa învețe cât mai multe. Proiectele GNP sunt în mare parte proiecte de anvergura care impun probleme complexe de drept. Consideram ca GNP este o “școală” foarte buna pentru ca oferim studenților în practica / stagiarilor oportunitatea de a lucra la construcția de noi modele de distribuție, la identificarea de strategii juridice în investigații sau litigii importante, la analize și implicații pentru activități care nu își gasesc reglementarea în cadrul legal curent. Am ajuns la concluzia ca trebuie sa fim flexibili și ca rolurile în cadrul unei echipe nu trebuie sa țina cont exclusiv de vechimea în profesie. Ca atare, urcarea în ierarhia GNP nu este condiționata de trecerea timpului. Promovarea nu vine o data cu anul care trece, ci o data cu rezultatele și efortul fiecaruia”, precizeaza **Bianca Naghi**.

Cu excepția partenerilor, toți avocații GNP sunt tineri (sub 35 de ani). Politica organizației, în ceea ce privește resursa umana, se axeaza pe recrutarea de avocați foarte buni tehnici, care sa împarta valorile de spirit de echipa, creativitate și ambiție ale GNP. Casa de avocatura nu are o politica de recrutare axata pe o anumita tipologie de persoana sau pe o anumita perioada de experiența.

„În cadrul GNP, întâmpinam noile generații cu promisiunea ca vor crește pe masura efortului lor, într-un ritm pe care ei sa îl dicteze, într-o arie de specializare pe care ei sa o aleaga. Ca sfat, suntem de parere ca orice student este extrem de câștigat atunci când încearca și ca orice pas ar face, acesta nu va fi niciodata o greșeala, cât timp pasul facut îi aduce învațatura unei lecții de viața, lecție pe care o va ține minte pentru viitor, când va face, poate, mai bine”, susțin reprezentanții GNP.

Citește și

→ Cele mai mari tranzacții din S1 2021 și echipele de avocați care au gestionat proiectele. Wolf Theiss, în primele doua cele mai mari tranzacții, NNDKP și PelIPartners - prezente în mai multe M&A-uri cu valori mari, CMS, Bondoc, RTPR, TZA și Schoenherr - printre consultanții remarcați în prima jumătate a anului

În fiecare luna, un student face practica în cadrul GNP

Echipele GNP are mare deschidere în fața studenților. Chiar daca în perioada de restricții, firma a suspendat stagiile

de practica, imediat ce lucrurile s-au mai relaxat, programele au fost reluate, astfel încât, în fiecare luna, cel puțin un student a fost în practica în echipa GNP.

Firma de avocatura ofera stagii de practica în funcție de tipul de proiecte pe care le poate anticipa și deci de nivelul de implicare pe care echipa îl poate oferi – pentru o experiența cât mai concreta și utila.

În ultimii doi ani, GNP a avut un total de 15 studenți în practica. Dintre aceștia, doi studenți s-au remarcat și firma le-a facut o oferta concreta de colaborare.

Bianca Naghi amintește faptul ca GNP este o societate de avocatura care continua sa munceasca pentru fiecare nou proiect, pentru loialitatea fiecarui client, fie nou sau existent. „Avocatura de azi este mult mai competitiva și mult mai volatila decât oricând. Fiecare societate de avocatura, indiferent de numarul de avocați, se evalueaza în funcție de rezultatele fiecarui proiect, clienții nu ezita ca, periodic, sa faca proceduri de selecție pentru proiectele lor. Opinii juridice de zeci de pagini și citate doctrinare nu mai sunt acceptabile pentru clienții care angajeaza servicii juridice externe cu scopul clar de a obține rezultate. Mulți dintre clienții noștri au echipe interne de consultanți juridici care apeleaza la avocați atunci când doresc o concluzie argumentata pe un subiect pe care ei de asemenea l-au verificat și analizat intern. Avocatul extern trebuie sa fie extrem de rapid și conștiincios în asistența pe care o ofera, cadrul de analiza fiind întotdeauna multidisciplinar și deci implica întotdeauna avocați specializați în diverse domenii. Aceste obiective profesionale trebuie sa fie oferta fiecarui avocat tânar. În contrapartida, GNP va oferi sprijin și suport la fiecare proiect, la fiecare etapa profesionala, și bineînțeles compensații competitive atunci când vine vorba de onorarii și bonusuri”, subliniaza avocatul.

De altfel dezvoltarea fiecarui avocat nu suporta constrângeri în cadrul GNP, firma oferind sprijin pentru orice obiectiv profesional oricât ar fi acesta de ambițios. Pe cât posibil, GNP sprijina și situațiile în care avocații doresc un program flexibil, mai mult timp liber sau munca remote. „Suntem promotorii ideii ca echipa GNP trebuie sa fie în primul rând fericita cu locul în care își construiește cariera și condițiile oferite. Suntem convinși ca numai o astfel de baza poate constitui premisele unei relații de colaborare de lunga durata și un GNP din ce în ce mai reputat”, atrage atenția **Bianca Naghi**.

Reprezentanții GNP sunt de parere ca avocatura se modifica și evolueaza în ritm cu revoluția digitalizarii pe care o traim din plin zilele acestea. Ca atare, ei cred ca absolvenții facultăților de drept din România, dincolo de pregătirea teoretica pe care o dobândesc în cadrul studiilor, sunt datori sa fie curioși și sa încerce cât mai multe activități extra-curiculare, și nu doar stagii de practica, ci și cursuri de pregătire, concursuri, procese simulate, experiențe în cadrul unor programe de studii etc.

Pentru GNP este foarte important ca studenții în practica sa doreasca sa cunoasca și sa încerce cât mai multe, astfel încât la finalul facultății sa ia o decizie avizata atunci când opteaza pentru avocatura.

Citește pe [In-house Legal Romania](#):

[→ Meet the Professionals | Mihaela Raček, Legal Compliance Director - PROFIT: Pâna nu înțelegi business-ul și piața în care compania își desfășoara activitatea cum sa excelezi în ceea ce faci. Cred ca tocmai acest aspect diferențiază un legal in-house foarte bun de o casa de avocatura. Și mai cred ca tot acest aspect, de business-ul, este cel care determina departamentele juridice sa aleaga anumite case de avocatura cu care sa construiasca relații de colaborare pe termen lung.](#)

[→ Meet the Professionals | Din vorba în vorba cu Alex Potlog, Legal Director AbbVie pentru UK și Irlanda: Experiența mea în industria farmaceutică și colaborarea cu oameni extrem de inteligenți și talentați, pentru care prioritatea o reprezintă pacienții. Am văzut o industrie acționând proactiv la nivel global.](#)

[demonstrând viziune și curaj, angajata la toate palierele societății și contribuind semnificativ la efortul colectiv de a depăși această situație dificilă](#)

→ [De vorba cu unul dintre cei mai experimentați profesioniști ai Dreptului, inclus de Legal 500 pe lista celor mai influenți General Counsel Centrala și de Est | Radu Culic, Head of Legal la Roche România: Cheia de boltă este mentalitatea membrilor echipei juridice pe care o coordonează. „da, este posibil dacă...” și nu, „nu se poate pentru ca...”](#)

→ [Provocarile unei fuziuni în industria farmaceutică, gestionată integral de juriștii interni ai companiei. Cum a lucrat echipa condusă de I. Scarlatescu, Head of Legal and Compliance Director la Farmexim & Help Net în proiectul integrării unui lanț regional de farmacii](#)

→ [Meet the Professionals | Elena Iacob, Head of Legal and Compliance - Alliance Healthcare: Prețuiesc oamenii, în toate reușitele ei au un rol. Performanța nu este doar despre rezultate, cifre, ci și despre spiritul echipei, interacțiune și colaborare, despre încredere și emoții. Avocatul intern nu este doar un consultant, el a devenit un veritabil partener de discuții în cadrul procesului decizional al companiei, este parte din decizie](#)

[Intra pe LadyLawyer.ro și afla mai multe despre activitatea, preocupările și proiectele doamnelor avocat din cele mai importante firme de pe piața locală](#)