



Union Internationale des Avocats
International Association of Lawyers
Unión Internacional de Abogados

2025



PROGRAM PROGRAMA PROGRAMME



With the cooperation and support of





The UIAcademy Project, launched in May 2024, is intended to provide UIA members with a catalogue of short practical training sessions that present practical skills and techniques, checklists, best practices, guidelines, soft skills, etc. on what to do and what to look out for in specific key areas of interest to all of us, as legal practitioners.

The trainings are offered free of charge to UIA members only.

The trainings are held on the third Wednesday of every month, in one of the three UIA communication languages.

Le projet UIAcademy, lancé en mai 2024, a pour objectif de proposer aux membres de l'UIA, un catalogue de brèves sessions de formation pratique qui apportent des compétences et des techniques concrètes, des listes de vérification à effectuer, des guides de bonnes pratiques, des recommandations, des compétences relationnelles, etc. sur ce qu'il faut faire et ce à quoi il faut prêter attention dans des domaines clés spécifiques d'intérêt pour les praticiens du droit.

Les formations sont offertes gratuitement aux membres de l'UIA.

Elles se tiennent le troisième mercredi de chaque mois, dans l'une des trois langues de communication de l'UIA.

El proyecto «UIAcademy», lanzado en mayo de 2024, tiene como objetivo de proporcionar a los miembros de la UIA, un catálogo de formaciones prácticas de corta duración que les proporcionarán habilidades y técnicas prácticas, listas de comprobación a efectuar, guías de buenas prácticas, recomendaciones, competencias relacionales, etc. sobre qué hacer y a qué prestar atención en áreas clave específicas de interés para todos nosotros, como profesionales del derecho.

Las formaciones se ofrecerán gratuitamente sólo a los miembros.

Las formaciones tienen lugar el tercer miércoles de cada mes, en uno de los tres idiomas de comunicación de la UIA.

Director

Markus Schriefers
Stuttgart, Germany

Board of advisors

Frederique Bannes
Paris, France

Eugenia Castrillon
Madrid, Spain

Carlos De Miguel Perales
Madrid, Spain

Amy Harvey
London, United Kingdom

François Moyse
Luxembourg, Luxembourg

Federico Martin Prus
Buenos Aires, Argentina

UIA Staff Contact
Madalina Anagnoste
Paris, France
managnoste@uianet.org



ESG FOR LAWYERS IN PRACTICE

**WHAT DOES IT MEAN FOR LAWYERS?
WHAT SHOULD LAWYERS AND LAW FIRMS BE DOING?**

**Wednesday, 22 January 2025
4 pm CET (Paris time)**

Coordinator

Ulrich Baumann
Oikon
Munich, Germany

Speakers

Ulrich Baumann
Oikon
Munich, Germany

James Grennan
A & L Goodbody
Dublin, Ireland

Christopher Scheubel
Cubemos GmbH
Munich, Germany



Summary

- Legal basis of ESG: Who is affected? What do we need to do?
- ESG for lawyers in practice: Are our clients affected? Is our law firm also affected? Direct and indirect impacts. How can we, as lawyers, use ESG to generate significant business? Are our UIA internal sustainability guidelines useful?
- Implementation in practice: How can we, as lawyers, help our clients to realise the implementation of ESG in the company and to draw up a report?

WELL-BEING FOR LAWYERS

Wednesday, 19 February 2025
4 pm CET (Paris time)

Coordinator

Marco Imperiale
Better Ipsum
Milan, Italy

Speakers

Marco Imperiale
Better Ipsum
Milan, Italy

Elizabeth Pyjov
Lead with Compassion
New York, United States

Janice Mulligan
Mulligan, Banham & Findley
San Diego, United States

Maritza Rodriguez
Rodríguez Law Firm
New York, United States



Summary

- Essence of Legal Wellbeing. Why we need to speak about it (data, info about the topic, relevance of the issue, etc.). Mental, emotional, and physical health as foundational to a sustainable legal career.
- The Art of Forgiving Ourselves. Lawyers often grapple with perfectionism and guilt. This segment addresses how self-forgiveness can foster resilience, improve decision-making, and create space for personal growth.
- How a late ADHD diagnosis can influence a lawyers' career. This part will focus on the implications of discovering ADHD in adulthood. We discuss coping strategies, embracing neurodiversity, and leveraging unique strengths to thrive in the legal profession.
- Wellbeing for young lawyers and generational struggles.

MEDLAB LABORATOIRE DE NEGOCIATION & MEDIATION

BIAIS ET PREJUGES EN MEDIATION

Mercredi, 19 mars 2025
16 h CET (heure de Paris)

Coordinateurs

Catherine Peulv  
CPLaw
Paris, France

Pierre Jung
Ngo Jung & Partners
Paris, France



Orateurs

Stéphanie Demoulin
Université Catholique de Louvain
Louvain, Belgique

Sommaire

Nous aurons le privil  ge de recevoir Madame la Professeure Stéphanie Demoulin, qui abordera la question des biais et préjugés en gestion des conflits et médiation :

- Aperçu des croyances, comportements et préjugés inconscients.
- Analyse de leur impact et influence sur la gestion des conflits et le processus de négociation.
- Proposition de solutions pour détecter et faire face aux préjugés inconscients, et ainsi améliorer la gestion des conflits.

HOW TO COMMUNICATE EFFECTIVELY WITH CLIENTS?

HOW TO KEEP YOUR CLIENTS HAPPY?

Wednesday, 9 April 2025
4 pm CEST (Paris time)

Coordinator

Laura DeJong
AKD Benelux Lawyers
Rotterdam, The Netherlands

Speakers

James Grennan
A & L Goodbody
Dublin, Ireland

Adrian Knight
Knight and Arden Advisors
London, United Kingdom

Ignacio Corbera Dale
Garrigues
Barcelona, Spain

Pedro Pais de Almeida
Abreu Advogados
Lisbon, Portugal



Summary

During this training session, we will be discussing effective communication with clients, both in writing and verbally.

We will commence with a presentation with slides setting out key points on effective written communication.

After the first presentation there will be a role play of a live meeting between a client and his lawyer on how NOT to communicate with clients followed by a plenary debrief on the mistakes committed and a discussion (with input of the audience, if any) on how the communication should have been conducted instead.

We will wrap up the session with an open discussion and/or general Q&A with the audience of the webinar.

In the open discussion we will touch upon – among other things – keeping clients up to date and informed of the progress of the matter you are handling for them, dealing with errors as well as ‘conduct etiquette’ for virtual meetings.

CAMBIO CLIMÁTICO

LO QUE LOS ABOGADOS DEBEN SABER

Miércoles 21 de mayo de 2025
16 h CEST (hora de París)

Coordinador

Carlos De Miguel Perales
Universidad Pontificia Comillas-ICADE
Madrid, Spain



Oradores

Carlos De Miguel Perales
Universidad Pontificia Comillas-ICADE
Madrid, Spain

Luis Fernando Macías
Philippi Prietocarrizosa Ferrero Du & Uría
Bogota, Colombia

Claudia S. De Windt
Inter-American Institute on Justice and Sustainability (IIJS)
Washington, United States

Sumario

En esta sesión se explicará el estado de la litigación ambiental en general, con enfoque especial en la litigación climática. Se tratarán cuestiones tales como los límites de la jurisdicción, la legitimación activa, la legitimación pasiva, el papel de las opiniones científicas, el papel del soft law, y la protección de grupos vulnerables y de las generaciones futuras.

MEDLAB LABORATOIRE DE NEGOCIATION & MEDIATION

ANALYSE DE PRATIQUE EN MEDIATION : NECESSAIRE ? OBLIGATOIRE ?

Mercredi, 18 juin 2025
16 h CEST (heure de Paris)

Coordinateurs

Catherine Peulvé
CPLaw
Paris, France

Pierre Jung
Ngo Jung & Partners
Paris, France



Orateurs

À confirmer

Sommaire

La pratique de la médiation est un exercice solitaire, dans lequel le médiateur rencontre des situations parfois difficiles à appréhender, des personnalités fortes parfois dérangeantes et reçoit des émotions parfois surprenantes. Il est également le garant du cadre du processus, dont il est responsable. Le médiateur n'est toutefois pas un psychologue : alors que le psychologue travaille sur les causes et origines des sentiments, du ressenti des personnes, le médiateur, lui, ne travaille pas sur le pourquoi et le comment de ces émotions : il les réexprime par différentes techniques, pour une résolution pragmatique du conflit. Faut-il comme en psychologie créer un espace spécifique pour permettre à chaque médiateur de prendre un temps pour revenir sur sa pratique en partageant ses ressentis, doutes et interrogations tout en bénéficiant des éclairages d'un mentor ou d'un groupe ? Est-il nécessaire que le médiateur suive des « séances d'analyse de pratiques » ? Faut-il rendre cela obligatoire ? Autant de questions nouvelles qui seront abordées.

HOW TO PITCH YOUR LEGAL SERVICES TO A PROSPECTIVE CLIENT?

HOW TO PROMOTE YOUR LAW FIRM AND GET REFERRALS?

Wednesday, 16 July 2025
4 pm CEST (Paris time)

Coordinator

Jerry Roth
Roth Global LAW/ARB
Sonoma, United States

Speakers

Jerry Roth
Roth Global LAW/ARB
Sonoma, United States

Ashu Thakur
Ashu Thakur & Associates Advocates & Solicitors
Mumbai, India

Markus Schriefers
GvW Graf von Westphalen
Stuttgart, Germany



Summary

The presentation will be split into three sections about how to develop and maintain clients:

- The first deals with how to identify and attract a client so that the client notices you. You need to distinguish yourself and find channels to spread this information.
- The second section deals with how to actually pitch the client, i.e., what information do you present and what do you not present.
- The third part is about maintaining the relationship with the client, i.e., how to retain clients and nurture their loyalty.

ESTRATEGIAS DE PERSUASIÓN EN SALA

Miércoles 17 de septiembre de 2025
16 h CEST (hora de París)

Coordinador

Eugenia Castrillon
IE Law School
Madrid, Spain

Oradores

Marta Lalaguna
Corte de Arbitraje de Madrid,
Centro Internacional Arbitraje de Madrid
Madrid, Spain

Ana Navarro de Palencia
Coll-Navarro-Sanz-Villar
Madrid, Spain

Eugenia Castrillon
IE Law School
Madrid, Spain



Sumario

La persuasión en sala no es solo un arte, sino una habilidad estratégica que cada abogado debe desarrollar en función de su estilo y especialización. ¿Cómo se puede ser más persuasivo en un entorno jurídico? ¿Cómo utilizar técnicas de persuasión y storytelling para presentar los argumentos de una manera convincente? Con un enfoque práctico, esta sesión se centrará en el análisis y aplicación de estrategias específicas de retórica y persuasión en el ámbito de las audiencias judiciales y arbitrajes de la mano de grandes expertas en el tema.

MEDLAB LABORATORY OF NEGOTIATION & MEDIATION

MEDIATOR'S STYLE IN MEDIATION

Wednesday, 15 October 2025
4 pm CEST (Paris time)

Coordinator

Catherine Peulv  
CPLaw
Paris, France

Pierre Jung
Ngo Jung & Partners
Paris, France



Speakers

Patrick van Leynseele
Daldewolf
Bruxelles, Belgium

Michel Kallipetis
KC FCIArb, Commercial Mediator, Past President of the International Academy of Mediators
London, United Kingdom

Summary

There are without any doubt several ways to practice mediation, particularly depending on one's talents, one's personality or one's relationship with others. Each mediator develops the style that suits him/her best. At the risk of defining these "styles" too categorically and reductively, three are generally presented as "the" ways of being a mediator: facilitative, evaluative, transformative. What does this mean? How far should the mediator be involved in the solution? What do the parties want? Do these styles combine? So many questions that our speakers will address during their face to face of styles, precisely!

ASSURANCE : LES BONNES PRATIQUES POUR PERMETTRE A VOS CLIENTS DE GERER LEURS SINISTRES ET ENGAGER LES RECOURS POUR ETRE INDEMNISES

Mercredi, 19 novembre 2025
16 h CET (hora de París)

Coordinateur

Frédérique Bannes
Fb Conseil
Paris, France

Orateurs

Christopher Kende
Cozon O'Connor
New York, United States

Sébastien Goulet
Favarel & Associés
Marseille, France

Karel Roynette
Avocat Roynette
Paris, France



Sommaire

Des spécialistes du droit des assurances, experts dans la gestion des sinistres pour les entreprises en France et à l'international, partagent avec vous les bonnes pratiques et évoquent les questions clés pour vous permettre d'accompagner vos clients dans la gestion efficace d'un sinistre et l'exercice d'un recours en vue d'obtenir une indemnisation d'un assureur.

- Quelles sont les questions à se poser ?
- Quels sont les moyens de preuve pertinents à collecter ?
- Quelles sont les clauses clés à identifier dans un contrat d'assurance ?
- Comment communiquer avec un courtier et un assureur ?
- Quels sont leurs rôles respectifs ?
- Comment négocier avec un assureur avec le soutien de son courtier ?