

CURSO DE MARKETING JURÍDICO

Consiguiendo que contraten nuestros servicios

Objetivos

- ✓ Conocer qué tipo de abogado soy y cuál puedo llegar a ser
- ✓ Descubrir dónde está mi negocio como abogado
- ✓ Definir mi servicio y determinar su precio
- ✓ Construir mi marca personal
- ✓ Conocer y aplicar las acciones más efectivas para que contraten mis servicios

Metodología

El curso tiene un enfoque práctico y dotará a los asistentes de técnicas y herramientas que podrán aplicar sólo acabar y sin necesidad de destinar apenas tiempo ni dinero. El objetivo es lograr “más con menos”.

A quién se dirige

El curso resultará muy útil para todos los abogados que quieran relanzar su negocio o iniciarlo, ayudándolos a diseñar el producto jurídicos, fijar su precio, descubrir el mejor mercado para ofrecerlo y las técnicas esenciales y las técnicas esenciales para comunicar i vender sus servicios. En definitiva, se desvelarán las claves para que los futuros clientes los contraten.

Duración

El programa tendrá una duración de 8 horas, distribuidas en dos sesiones de 4 horas, el viernes 30 de septiembre y el 7 de octubre, de 16 a 20 horas.

Ponente

Jordi Estalella del Pino es Licenciado en Derecho, Abogado del Il·tre. Colegio de Barcelona desde 1997, Master en Comunicación y Marketing por EADA, Formador en PNL, Profesor colaborador de la Universitat Autònoma de Barcelona y de la UNED en Comunicación para abogados y es autor del libro éxito de ventas *El abogado eficaz* (La Ley, 2009).

CURSO DE MARKETING JURÍDICO

Consiguiendo que contraten nuestros servicios

Contenidos

1. El mercado jurídico y las tendencias en la abogacía

- El punto de partida: qué tipo de abogado quiero ser
- Descubra aquello que hace mejor y transfórmelo en un servicio
- Determine el valor de aquello que ofrece: fijación de honorarios

2. Dónde está el negocio para los abogados

- Busque su mercado ideal: el océano azul
- Defina a quién ofrecerá aquello que sabe hacer: encuentre a sus clientes
- Construya su propia marca personal

3. Como captar clientes y mantenerlos

- Aparecer en los medios de comunicación: conozca cuál es la mejor publicidad
- Marketing procesal: el proceso y el juicio como captador de clientes
- Relaciónese con sus futuros clientes: empiece a ir al gimnasio
- Internet y redes sociales: tengo que estar en Facebook, Twitter y LinkedIn?
- El poder de You Tube y la blogosfera