

CURS DE MARKETING JURÍDIC

Aconseguir que contractin els nostres serveis

Objectius

- ✓ Conèixer quin tipus d'advocat sóc i quin puc arribar a ser
- ✓ Descobrir on està el meu negoci com advocat
- ✓ Definir el meu servei i determinar el seu preu
- ✓ Construir la meva marca personal
- ✓ Conèixer i aplicar les accions més efectives per que contractin els meus serveis

Metodologia

El curs té un enfocament pràctic i dotarà als assistents de tècniques i eines que podran aplicar només acabar i sense necessitat de destinar gaire temps ni diners. L'objectiu es aconseguir "més amb menys".

A qui es dirigeix

El curs resultarà molt útil per tots els advocats que vulguin relançar el seu negoci o iniciar-lo, ajudant-los a dissenyar el producte jurídic, fixar el seu preu, descobrir el millor mercat per oferir-lo i les tècniques essencials per comunicar i vendre els seus serveis. En definitiva, es desvetllaran les claus per que els futurs clients els contractin.

Duració

El programa tindrà una duració de 8 hores, distribuïdes en dos sessions de 4 hores, el divendres 30 de setembre i 7 d'octubre, de 16 a 20 hores.

Ponent

Jordi Estalella del Pino es Llicenciat en Dret, Advocat del Il·ltre. Col·legi de Barcelona des de 1997, Màster en Comunicació i Marketing per EADA, Formador en PNL, Professor Col·laborador de la Universitat Autònoma de Barcelona i de la UNED en Comunicació per advocats i es autor del llibre èxit de vendes *El abogado eficaz* (La Ley, 2009).

CURS DE MARKETING JURÍDIC

Aconseguint que contractin els nostres serveis

Continguts

1. El mercat jurídic i les tendències en la advocacia

- El punt de partida: quin tipus d'advocat vull ser
- Descobreixi allò que fa millor i transformi-ho en un servei
- Determini el valor de allò que ofereix: fixació de honoraris

2. On està el negoci per els advocats

- Busqui el seu mercat ideal: l' oceà blau
- Defineixi a qui oferirà allò que sap fer: trobi als seus clients
- Construeixi la seva pròpia marca personal

3. Com captar clients i mantenir-los

- Aparèixer en els mitjans de comunicació: coneix-hi quina és la millor publicitat
- Marketing processal: el procés i el judici com a captador de clients
- Relacionis amb els seus futurs clients: comenci a anar al gimnàs
- Internet i xarxes socials: tinc que estar a Facebook, Twitter i LinkedIn?
- El poder de You Tube i la blogosfera