CURSO DE MARKETING, COMUNICACIÓN Y DESARROLLO DE NEGOCIO PARA ABOGADOS Y DESPACHOS

E&J Economist & Jurist SCHOOL

INFORMACIÓN GENERAL

Con este práctico curso, conocerás de primera mano las principales herramientas de **marketing, comunicación y desarrollo de negocio adaptadas a despachos de abogados**, con el objetivo de poder **diferenciarte de la competencia y atraer nuevos clientes.**

De la mano de profesores que han vivido en primera persona procesos de cambio y crecimiento en distintos despachos de abogados, tendrás acceso a una **información muy útil, dinámica y práctica**, que te ayudará a saber cómo poder adaptarte a los nuevos tiempos en el sector legal, como abogado y como despacho.

La comunicación on y off line, las principales características de una adecuada página web, la conveniencia y el correcto uso de las redes sociales, la organización comercial, técnicas de fidelización y prospección de clientela o cómo poder crear tu propia marca y consolidarla en el mercado, son algunos de los puntos que podrás disfrutar en este curso a través de consejos y recomendaciones útiles, basadas en el día a día en un despacho de abogados.

DETALLES DEL PROGRAMA

Online

3 meses

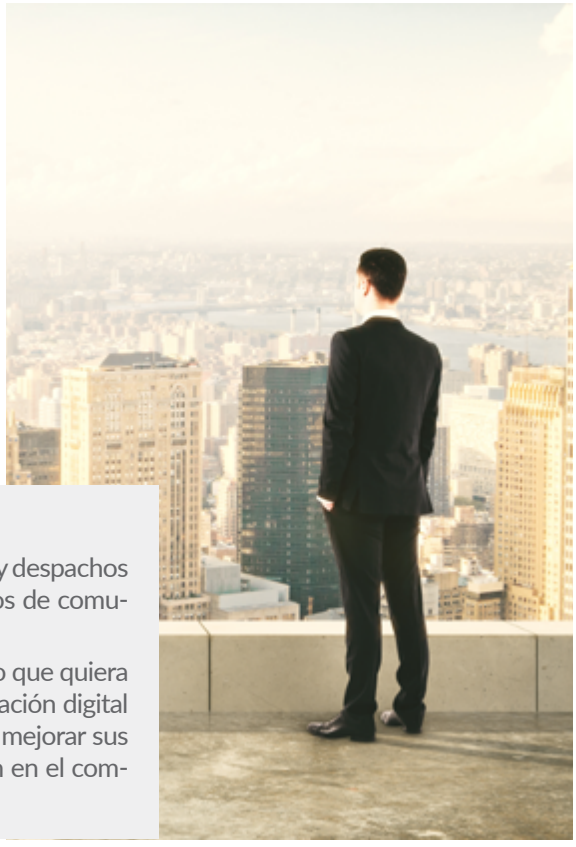
132 horas

775€

OBJETIVOS

En este curso se estudiarán las principales herramientas de marketing, comunicación y desarrollo de negocio **adaptadas a las necesidades específicas de abogados y despachos**. Te ayudaremos a conocer las novedades en comunicación y marketing digital dentro del sector legal. Estos conocimientos te ayudarán a **adaptar, desarrollar y definir estrategias de marketing y comunicación** on y off line, tanto si eres abogado autónomo, asociado o despacho.

Este curso de especialización está desarrollado para los profesionales del sector que buscan **estar actualizados** o desean **profundizar y especializarse** en este campo. Además, también lo pueden cursar directores financieros, auditores, analistas, economistas, gestores o administradores de empresas, en definitiva, todos aquellos que trabajen en estos campos y quieran especializarse y conocer la materia.



Este programa está especialmente dirigido a:

Abogados autónomos o socios de despachos, bufetes y despachos profesionales de cualquier dimensión y departamentos de comunicación y marketing de grandes despachos.

En definitiva, a cualquier profesional del sector jurídico que quiera adaptarse a los nuevos tiempos y medios de comunicación digital con el objetivo de destacar entre sus competidores y mejorar sus estrategias de posicionamiento global y comunicación en el competido sector legal.

PROGRAMA ACADÉMICO

El programa académico del **Curso de Marketing Jurídico, Comunicación y Desarrollo de Negocio para Abogados** consta de **3 módulos** distribuidos de la siguiente manera:

MÓDULO 1
INTRODUCCIÓN

_ Nuevos tiempos en el sector legal: Los despachos de abogados como empresas de servicios jurídicos
_ Marketing y comunicación al servicio de la venta de servicios jurídicos.

MÓDULO 2
MARKETING Y COMUNICACIÓN PARA DESPACHOS DE ABOGADOS

EL PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING Y COMUNICACIÓN

_ Misión, visión y valores. ¿Qué somos, qué queremos ser?
_ El público objetivo
_ Áreas de especialización ventajas competitivas
_ La marca: Diferenciación y posicionamiento
_ ¿Tienes claro tu mensaje?. La comunicación on y off
_ La Comunicación interna en los despachos de abogados

LA WEB. ESCAPARATE ON LINE DEL DESPACHO

_ Estructura y diseño de la web
_ El posicionamiento on line (SEO – SEM)

LA IMAGEN DE MARCA, MUCHO MÁS QUE UN LOGO

_ La unidad de marca. Material Corporativo.
_ Protocolos de actuación. Todo comunica

LA VITAL IMPORTANCIA DEL MARKETING DE CONTENIDOS

_ Sobre qué escribir y cómo escribir
_ ¿Qué soportes y canales utilizo?

LAS REDES SOCIALES Y EL SECTOR LEGAL

_ Consejos y Recomendaciones para abogados
_ Consejos y Recomendaciones para abogados
_ You Tube y la importancia de los videos

SISTEMAS DE PRECIOS. LA CREATIVIDAD AL PODER

MÓDULO 3
DESARROLLO DE NEGOCIO

ORÍGENES DE CLIENTELA

_ Internet
_ Campañas Comerciales/ Productos jurídico
_ Colaboraciones con terceros
_ Recomendaciones de clientes
_ Venta cruzada
_ Creatividad comercial. Nuevos modelos de negocio

PROTOCOLOS COMERCIALES

_ El decálogo de venta
_ La atención física y telefónica
_ El Comité de Desarrollo de Negocio

ORGANIZACIÓN COMERCIAL

_ Las acciones comerciales a partir del plan de marketing

_ El cronograma

_ Equipo asignado. La figura del comercial en el despacho

_ Métrica de resultados

LAS REUNIONES COMERCIALES. (El one to one con el potencial cliente)

LA PROPUESTA COMERCIAL. La propuesta de valor.

Documentación a preparar y entregar

LAS BBDD

_ Construcción

_ Actualización y segmentación

_ El target a quién dirigir los envíos

_ Las campañas comerciales (e-mailing, mailing, telemarketing)

_ CRM y seguimiento comercial.

FIDELIZACIÓN Y PROSPECCIÓN COMERCIAL

CLAUSTRO ACADÉMICO

DIRECCIÓN DEL MÁSTER

DAVID MURO FERNÁNDEZ DE ARRÓYAVE
David es Licenciado en Administración y Dirección de empresas, con especialidad en Marketing, contando en su haber con un Máster en Marketing y Dirección de Ventas. En el año 2005 creó el Departamento de Marketing y Comunicación de Ceca Magán, donde fue y es parte activa en uno de los procesos de crecimiento más notorios en el sector legal, consiguiendo que un despacho boutique se sitúe dentro de los 35 despachos nacionales más representativos.

En la actualidad, David dirige su propio proyecto, David Muro Consultores, ayudando a los despachos de abogados a ganar en notoriedad y atraer nuevos clientes, posicionándose como uno de los consultores de referencia en materia de marketing, comunicación y ventas para abogados.

Colabora con el Consejo General de la Abogacía Española, donde aporta su visión experta sobre temas relacionados con el marketing y la comunicación en el sector legal. Colabora además con numerosos medios de comunicación españoles y latinoamericanos.

FELIPE RODRIGO

Felipe Rodrigo es licenciado en Publicidad y RR. PP por la Universidad Complutense de Madrid con un MBA especializado en Marketing por la Madrid School of Marketing. Con más de 10 años de experiencia en el sector, ha trabajado liderando proyectos en el mundo del marketing, la comunicación y el desarrollo comercial, tanto en España como en Latinoamérica.

Actualmente trabaja como responsable de desarrollo de negocio y comunicación para la consultora Gros Monserrat, así como responsable de comunicación para la consultora de outsourcing laboral, GM Integra RRHH.

Ha colaborado con distintos medios especializados, y ha sido colaborador activo en multitud de jornadas y eventos relacionados con la venta de servicios en el sector legal.

VLADIMIR DÍAZ NOBOA

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Rey Juan Carlos I, Vladi es además Diplomado en Marketing por el ILSC Business College de Sydney (Australia).

Tras su paso como Marketing, Communication, and BD Junior en Ceca Magán Abogados, y departamentos externos de empresas vinculadas al Social Media, actualemte forma parte del del área de Social Media, Comunicación y Marketing en David Muro Consultores, donde aporta su visión experta y ayuda a despachos de abogados a desarrollar estrategias on line.

Ha realizado diferentes cursos relativos al Marketing en internet y Redes Sociales aplicados al sector legal. Ha colaborado en distintos eventos relacionados con la innovación en el sector legal y es colaborador asiduo de diferentes medios de comunicación españoles y latinoamericanos.

El claustro de profesores está sujeto a variaciones, de acuerdo con las necesidades del programa.

ESTRUCTURA Y METODOLOGÍA

En cada clase se facilitan unos materiales técnicos -temas de estudio- actualizados y depurados, que el alumno deberá estudiar con detenimiento y sobre los que realizará un test con preguntas especialmente elegidas para ayudar al alumno a detectar y asimilar los aspectos claves de la materia.

El alumno cuenta con un material completo, actualizado y organizado que puede consultar en cualquier momento. Además de la ayuda de un tutor personal que se encarga de solucionarle cualquier duda que pudiese surgirle.

PROFESORADO ACTIVO

Nuestros profesores imparten las clases incluyendo materiales y ejercicios, ofrecen tutorías, elaboran y corrigen exámenes y evalúan la nota final.

EL ALUMNO ES EL PROTAGONISTA

Nuestro método online es totalmente compatible con tu vida laboral. Imprime tu propio ritmo de estudio, elige cuando comenzar y terminar.

Mediante este estudio práctico el alumno aprenderá a manejarse combinando teoría y práctica, con un material formativo siempre actualizado, a través de un método accesible, ordenado y completo, adaptado a la enseñanza executive, este programa forma a los más preparados profesionales en el ámbito, proporcionándoles, además, la red de contactos profesionales más importante, tanto en la esfera pública como privada.

UNA GRAN PLATAFORMA ONLINE

Contamos con una plataforma online multimedia, sencilla e intuitiva con pizarra virtual, contenidos en PDF, vídeos, foros, test y debates.

CLASES: DONDE Y CUANDO TU QUIERAS

En Economist & Jurist School todas las clases quedan grabadas y guardadas en la plataforma para que las puedas visualizar cuando y desde donde quieras.

INFORMACIÓN ADICIONAL

BOLSA DE TRABAJO
Para facilitar a alumnos y antiguos alumnos su incorporación al mundo laboral o su reubicación en el mismo, de acuerdo al nuevo nivel adquirido tras estudiar con nosotros , Economist & Jurist School ofrece la incorporación a nuestra bolsa de trabajo.

BASES DE DATOS ECONOMIST & JURIST
Economist & Jurist School nace a partir de la revista Economist &Jurist, por esto , los alumnos de está escuela podrán acceder a las herramientas de trabajo del Grupo Difusión Jurídica, como la base de datos Casosreales.es (con miles de casos reales, sentencias, formularios, resoluciones, artículos…), la revista jurídica líder en el sector Economist &Jurist y a una biblioteca virtual con miles de libros a disposición de los alumnos en cualquier momento.

BECAS
En función del fondo para becas que terceros (personas físicas o jurídica, de carácter privado o público) pongan a disposición de los alumnos de Economist & Jurist School , estos podrán optar a la obtención de una beca que sufrague de forma parcial el coste del Máster o curso en el que estén matriculados. La adjudicación de las mismas atenderá a criterios de mérito y necesidad económica , mediante la evaluación conjunta y ponderada de los documentos que el alumno facilite al departamento de becas.

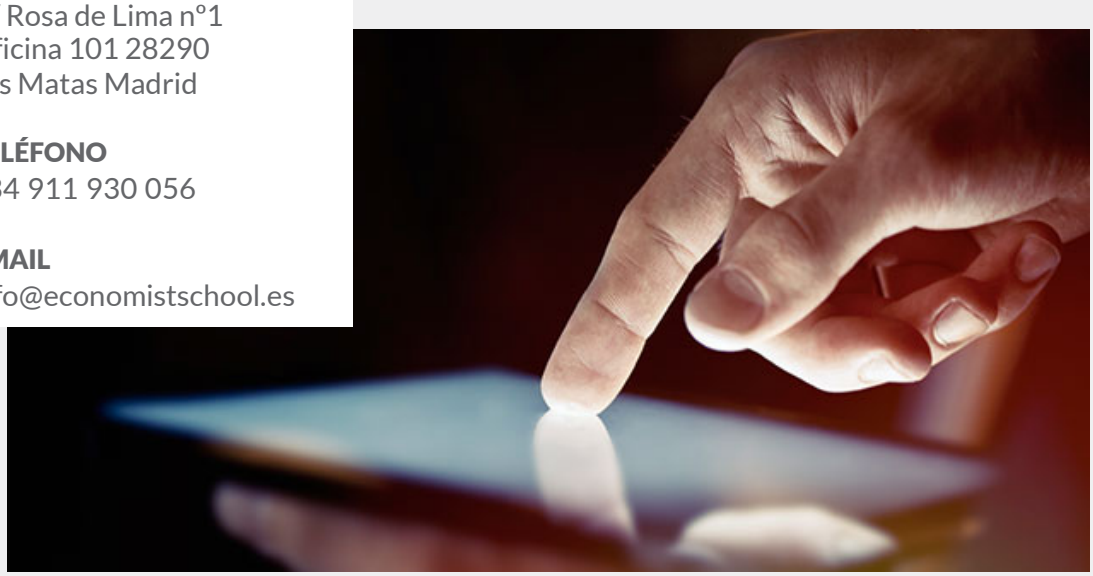
PLAZAS LIMITADAS
Se admitirán por orden de inscripción

CONTACTO

DIRECCIÓN
C/ Rosa de Lima nº1
Oficina 101 28290
Las Matas Madrid

TELÉFONO
+34 911 930 056

EMAIL
info@economistschool.es



E&J Economist & Jurist SCHOOL