

# Actitud: como generador de negocio y networking estable y rentable

28 de Noviembre ■ David Martínez

## ¿QUÉ OBJETIVOS PERSIGUE?

- Identificar las consecuencias y oportunidades del nuevo escenario y sus reglas del juego.
- Conocer las exigencias y competencias profesionales exigidas hoy.
- Aportar conceptos, ideas y experiencias que contribuyan a movilizar a los asistentes hacia su propio compromiso con la generación de un Networking rentable y estable.
- Generar el 'debate mental' zona de confort -vs- preparación, proactividad y constancia.
- Aportar los recursos y herramientas a utilizar para ser lo más eficaces y eficientes en la generación y utilización del Network.
- La Actitud -y sus ayudantes- como factor co-determinante imprescindible del éxito.

## ¿CUÁL ES EL CONTENIDO?

- Nuevo escenario profesional:
  - Competencias exigidas hoy. ¿Qué buscan y valoran los clientes a día de hoy?
  - Cómo saber elegir clientes.
  - Modas y tendencias. Cuáles, cómo y cuándo son válidas.
  - Las motivaciones y la alineación de los Metaprogramas.
- Estrategia personal de desarrollo.
  - ¿Qué quiero ser de mayor? Misión, visión.
  - Servicios profesionales. Efecto commodity.
  - Diseñar una ruta de actuación con todas las herramientas y recursos disponibles.
  - One Shot. Criterios de actuación. Mi mensaje.
  - Cómo hacer un excelente seguimiento + constancia.
  - Gestión de Redes Profesionales, Contactos, Network Eficaz. Saber elegir el contacto, el momento y la forma.
  - Referencias.
  - Seguimiento + Constancia.
  - Gestión de los agradecimientos.
- Los factores determinantes de Actitud.
  - Efecto malabarista: Gestión de las emociones.
  - Automotivación como generador principal de la actitud deseable.
  - Cómo superar las preocupaciones con el menor desgaste posible.
  - Conocer los beneficios del optimismo y su impacto directo en el perfil profesional y la imagen del despacho.

## ¿QUÉ VAS A APRENDER?

- A desenvolverte en el nuevo escenario profesional, conocer sus oportunidades y sus nuevas reglas del juego.
- A gestionar las redes profesionales, contactos y network eficaz. Saber elegir el contacto, el momento y la forma de generarlo.
- A tener la actitud imprescindible para el éxito.

## ¿QUIÉN DEBE ASISTIR?

- El abogado o despacho que quiera que sus abogados adquieran competencias clave exigidas hoy por el cliente y mercado. Abogados que quieran dar un nuevo impulso a su carrera.

## ¿QUIÉN ES EL PONENTE?

**impronta**  
Development & Executive Search

David Martínez ■ <http://improntaconsulting.es>

Socio Fundador de Impronta Consulting, consultora especializada en búsqueda directa (headhunting), evaluación y desarrollo de Talento, a nivel nacional e internacional.

Su experiencia se centra en Consultoría de Recursos Humanos en compañías multinacionales como Arthur Andersen o MRI, y en puestos directivos en la A.P.D. Está especializado en Executive Search y en Programas de Desarrollo Directivo.

Colaborador y ponente habitual de prestigiosas Escuelas de Negocio y Comités de Dirección.



# Factores diferenciales del abogado de hoy

Noviembre-Diciembre de 2013

## Boletín de inscripción:

- N° Colegiado .....
- Apellidos y Nombre .....
- Dirección profesional .....
- CP y Población .....
- Teléfono .....
- Email .....

Remitir por fax (94 435 62 05), por mail [epj@icasv-bilbao.com](mailto:epj@icasv-bilbao.com) o entregar en la 4ª planta del Colegio de Abogados junto con el justificante del pago realizado en la **BBK KUTXA 2095 0000 71 2000253989**

## Derechos de inscripción:

- Curso completo (530 €)
- Módulo de estrategia y marca personal (120 € de inversión)
- Módulo de social media y estrategia digital (170 € de inversión)
- Módulo de networking estable y rentable (120 € de inversión)
- Módulo de Negociación y cierre de ventas (120€ de inversión)
- Módulo de comunicación personal (120 € de inversión)

**Plazo de inscripción: hasta el 5 de Noviembre de 2013**



ESCUELA DE PRÁCTICA JURÍDICA / PRAKTIKA JURIDIKORAKO ESKOLA  
"Pedro Ibarreche"

Rampas de Uribitarte, 3 – 4ª planta. 48001 Bilbao. Tel. 94 435 62 07 – Fax 94 435 62 05 – Email: [epj@icasv-bilbao.com](mailto:epj@icasv-bilbao.com)