

¿CÓMO OBTENER MÁS CLIENTES?: REDES SOCIALES, MARCA PERSONAL Y VENTA DE SERVICIOS JURÍDICOS

Presentación

¿Cómo podemos captar a nuevos clientes? ¿Cómo podemos asegurarnos de que nuestros clientes estén satisfechos con nuestros servicios? ¿Existen técnicas efectivas para ofrecer un buen servicio y hacernos atractivos a nuestros clientes? ¿Son importantes las redes sociales? Los participantes que asistan al presente curso conseguirán responder a estas y otras muchas preguntas sobre cómo tratar a nuestros clientes y adquirirán nuevas habilidades que cambiarán su forma de llevar su gabinete.

Destinatarios

Abogados de cualquier especialidad que, por su actividad necesiten desarrollar o potenciar sus despachos y obtener más clientela así como asesores de empresa, gerentes, comerciales y/o responsables de marketing jurídico.

Programa

I. Sesión 30 de junio tarde

- ¿Qué venden los abogados?
- ¿Qué quieren y esperan los clientes de los abogados?
- Habilidades comerciales

Coffee Break

- Marca Personal
 - a.Contextualización
 - b.Fases del Personal Branding
 - c.Alineación Marca Corporativa
 - d.Ventaja Competitiva

En colaboración con Circulo legal

IusMediare® © Instituto Internacional de Derecho y Mediación S.L., Calle Roger de Llúria, nº 117, 1º 2ª, 08037 BCN. Tel.: 93

2724700 www.iusmediare.org

II. Sesión 1 de julio mañana.

- El proceso de venta en 4 fases
 - Fase I: ¿Cómo hacer que los clientes se interesen por el despacho?
 - e.Optimización de las Redes Sociales Profesionales: buen perfil, contenido de valor, interacción y retorno.
 - f.Blogs, Newsletter y medios de comunicación.
 - g.Seminarios, artículos y visitas comerciales.

Coffee break

- Fase II: Entrevista: ¿Cómo convencer al cliente para que contrate al despacho?
 - h.Preparación
 - i.Diagnóstico
 - j.Propuesta
 - k.Respuestas a preguntas y objeciones
 - l.Cierre y seguimiento
- Fase III: Calidad y satisfacción
- Fase IV: Venta cruzada: incrementar las ventas con los clientes existentes

Organiza

IusMediare (Instituto Internacional de Derecho y Mediación) en colaboración con Círculo Legal.

En colaboración con 

IusMediare® © Instituto Internacional de Derecho y Mediación S.L., Calle Roger de Llúria, nº 117, 1º 2ª, 08037 BCN. Tel.: 93 2724700 www.iusmediare.org.

Ponentes

Jordi Estalella del Pino
Paula Fernandez Ochoa

Lugar

Hotel Catalonia Eixample 1864
c/ Roger de LLuria 60

Fecha y horario

30 de junio 2016 de 16:00h. - 20:00h.
1 de julio de 2016 de 9:30h. – 14:00h.

Precio

El precio de inscripción al curso es de 190 euros+ 21% IVA.

Toda inscripción puede ser anulada con 10 días hábiles de antelación a la fecha del curso. En el caso que la anulación sería posterior al día 20 de junio de 2016 no se devolverá el importe del curso.

Número de asistentes

Debido a su carácter eminentemente práctico, el aforo será limitado y la reserva de plazas se asignará siguiendo el orden de inscripción de los asistentes.

Inscripción

La inscripción al curso se hará mediante el ingreso del importe correspondiente en la siguiente cuenta bancaria:

-Caixa Banc ES50-2100-0826-76-0200604585

En colaboración con 

lusMediare® © Instituto Internacional de Derecho y Mediación S.L., Calle Roger de Llúria, nº 117, 1º 2ª, 08037 BCN. Tel.: 93 2724700 www.iusmediare.org

El justificante de ingreso se enviará por correo electrónico, junto con el nombre del asistente y los datos del contacto a marketing@circulolegal.com.

Para cualquier información adicional sobre el curso puede solicitarla escribiendo a este mismo correo electrónico o llamando al 93-272 47 00 y preguntando por Maru Garriga.

Nota:

1. La dirección se reserva el derecho de anular el curso en caso de no alcanzar el mínimo de inscripciones necesarias.

En colaboración con **Circulo • legal**

lusMediare® © Instituto Internacional de Derecho y Mediación S.L., Calle Roger de Llúria, nº 117, 1º 2ª, 08037 BCN. Tel.: 93 2724700 www.iusmediare.org.