

# Estrategia y marca personal del abogado

14 de Noviembre ■ Andrés Pérez Ortega

## ¿QUÉ OBJETIVOS PERSIGUE?

- Gestionar tu proyecto profesional con criterios empresariales.
- Beneficio de los despachos al contar con profesionales con visión, iniciativa y responsabilidad.
- Aumentar tus opciones de éxito profesional.
- Como construir una plataforma de comunicación personal.

## ¿CUÁL ES EL CONTENIDO?

- Establecer aquello que te hace valioso para otros.
- Diseñar el Modelo de Negocio profesional.
- Identificar a clientes, audiencia, competidores, seguidores. Tener en cuenta a cualquiera que pueda influir en el plan.
- Definir el modo en que vas a vender tu trabajo, poner un precio a lo que haces y encontrar el modo de argumentar y defender tu valor.
- Cómo llegas a tu mercado.
- Escoger los canales y herramientas adecuadas de marketing personal.

## ¿QUÉ VAS A APRENDER?

- A poner en valor tus atributos.
- A aumentar las opciones de éxito.
- A alcanzar la satisfacción personal en el despacho.
- A reducir las barreras mentales.
- A influir en el cliente en el proceso de captación.
- A aumentar al máximo las opciones de ser elegido.

## ¿QUIÉN DEBE ASISTIR?

- Este programa está pensado para despachos que quieran cambiar la mentalidad de sus abogados; dejar de ser empleados y pasar a ser generadores de oportunidades.
- Para abogados en procesos de cambio o emprendedores del sector que quieran gestionar su despacho como una empresa.

## ¿QUIÉN ES EL PONENTE?

Andrés Pérez Ortega ■ [www.andresperezortega.com](http://www.andresperezortega.com) ■ @marcapersonal

Ha sido responsable de Compras, Logística y Desarrollo de producto en REPSOL, Quaker Oats, Carrefour, Lucent Technologies o el Grupo ONCE. Ha introducido y desarrollado el concepto de Marca Personal y de Posicionamiento Profesional en España. Es uno de los principales expertos en Estrategia y Branding Personal en España y Latinoamérica. Es especialista en desarrollo de carreras profesionales. Reputado conferenciante, autor de algunos de los libros de referencia sobre posicionamiento personal: Marca personal (ESIC), Expertología (Alienta) y Te van a oír (Alienta).



# 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)