



# Desarrollo de negocio de un despacho de abogados



## Jornadas ISDE

Instituto Superior de Derecho y Economía

*plazas limitadas*

## CONTENIDO Y OBJETIVOS

El sector de la abogacía española está experimentando cambios y una tremenda necesidad de evolución. Hay despachos que se están adaptando mejor que otros, aunque algunos no sepan qué rumbo tomar. Lo que nos llama poderosamente la atención es que algunas firmas creen que no hay oportunidades en el contexto actual. Observan temerosamente las circunstancias, conformándose solamente con conservar su cuota de mercado. Pretenden no cambiar nada, con el pensamiento –utópico- de que serán sus circunstancias externas las que cambiarán. Otros piensan que sí hay oportunidades, pero no saben qué estrategias seguir para llevarlas a cabo. Y entonces es cuando pensamos en atraer clientes y

nos viene a la mente una palabra: Marketing esa bonita palabreja tan incomprendida por los abogados, aunque no sólo por los abogados.

En este Ciclo de jornadas, dedicadas al sector jurídico, y mas en concreto: al abogado, se ponen a su disposición las nuevas herramientas y habilidades que hoy día tiene a su alcance para el desarrollo de su negocio jurídico. Oirán hablar de estrategia, de marketing, de comunicación jurídica, de venta consultiva y de tantas otros términos y conocimientos que aplicados a su despacho harán que su trabajo sea eficiente y su despacho sea rentable.

## PROGRAMA

### I JORNADA, Miércoles 5 junio de 2013

**16:00 h.** Recepción y acreditaciones. Documentación asistentes.

**16.30 h.** Presentación. NUEVAS COORDENADAS DEL SECTOR JURIDICO. El Despacho como empresa de servicios juridicos.

Ponente: Lola Carbonell. Abogada. Derecho de empresa

**17.00 h.** ESTRATEGIAS MARKETING para ABOGADOS

- Que es el marketing.
- Desarrollo de negocio en una firma juridica
- ¿Comodiseño una estrategia?
- Casos practico.

Ponente : Marc Gericó. Manager Director de Gericóassociates

**18:00 h.** Pausa/café.

**18:15 h.** ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN PARA ABOGADOS.

- Qué es la comunicación.
- Comunicación con los clientes y con los medios.
- LA WEB CORPORATIVA
- Casos prácticos. Ejemplo ( documentación)

Ponente: Alfonso Everlet

**19:15 h.** Coloquio

**20:00 h.** Fin de la sesión

## II JORNADA, Miércoles 12 de junio de 2013

**16:00 h.** Recepcion y acreditaciones.  
Documentación asistentes.

**16:30 h.** Presentación.NUEVAS COORDENADAS DEL SECTOR JURIDICO. El Despacho como empresa de servicios Jurídicos.

Ponente: Lola Carbonell. Abogada. Derecho de empresa

**17:00 h.** ESTRATEGIAS MARKETING para ABOGADOS.

- Qué es el marketing para los despachos de abogados.
- Marketing estratégico.
- Marketing táctico
- Marca personal
- Caso práctico.

**18:00 h.** Pausa/café.

**18:30 h.** ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN PARA ABOGADOS.

- Que es la comunicación.
- Cómo ayudan las redes sociales al desarrollo del despacho
- LAS REDES SOCIALES
- Casos prácticos. Ejemplo ( documentación)

**19:30 h.** Coloquio

**20:00 h.** Fin de la sesión

## PONENTES

### Lola Carbonell

Abogada. Máster en Instituto de Empresa Asesoría Jurídica de empresas.

Doctorando en Derecho. Derecho de la empresa.

Especialista en mercantil, societario, y contratación TIC. Apasionada por el sector de la docencia, la formación estratégica-ad hoc (AAA), el aprendizaje y el desarrollo de negocio.

Departamento de admisiones de Instituto Superior de Derecho y Economía.

Partner en la división de formación de GericoAssociates.

Investigación en creación de empresas

Licenciada en derecho por la Universidad Complutense de Madrid, Lola es Máster en Asesoría Jurídica de Empresas por el IE (Instituto de Empresa). Abogada 'in company' de Globomedia. Especialista en Sector TIC y desarrollo de negocio jurídico. Coordinadora de Admisiones en el Instituto Superior de Derecho y Economía (ISDE).

Asesora a despachos de abogados estratégicamente desde el punto de vista de la formación y especialización jurídica. Posicionamiento del despacho en el mercado jurídico utilizando sus propias fortalezas diferenciadoras, potenciándolas con la formación adecuada. Lola se encarga del desarrollo de la formación para despachos, in-company.

### **Marc Gericó**

Consultor de despachos de abogados altamente especializado en estrategia y marketing jurídico, cuenta con el MBA Jurídico en Dirección y Administración de Despachos impartido por el Instituto Superior de Derecho y Economía (ISDE), reconocido como centro de referencia en el Financial Times InnovateLawSchoolsReport 2011. Además, cursó Dirección y Administración de Empresas y es Técnico Superior en Marketing. Su visión estratégica le llevó a trabajar durante más de 5 años en el desarrollo de negocio y posicionamiento de una importante multinacional hasta que su vinculación, contactos y pasión por el sector jurídico le impulsaron en 2009 a iniciar un profundo plan de investigación sobre la abogacía en España, UK y EUA que cristalizó en 2011 en la consultoría G&GS Marketing Jurídico, con sede en Barcelona.

Marc ha trabajado tanto con boutiques jurídicas de reconocido expertise, con despachos medianos de más de 50 profesionales, e incluso, con despachos con varias sedes nacionales e internacionales. Ha sido ponente en el Ilustre Colegio de Abogados de Madrid (ICAM), L' Il·lustre Col·legid'Advocats de Barcelona (ICAB) y en la Ciudad de la Justicia de Barcelona, en diversas ocasiones. Sus artículos pueden leerse en portales jurídicos como LegalToday, DiarioJurídico, Lawyerpress o Iuris Communicatio.

Sensibilizado con los valores sociales, ha participado desde 2008 en diversas organizaciones de ayuda a niños, formando parte de Aldeas Infantiles. Actualmente siendo socio de UNICEF transmite esos valores subyacentes a la compañía.

Executive Partner • Legal Marketing Consultant en Gericó Associates

### **Alfonso Everlet**

Licenciado en Derecho, es socio fundador de Coinlab | Especialistas en Comunicación Legal, empresa desde la que ha trabajado para clientes de la talla del Tribunal Penal Internacional o Gómez-Acebo& Pombo. Es el autor de la primera página de análisis de la Comunicación Legal (Iuris Communicatio) y se encarga del diseño e implementación de la estrategia de comunicación de varios despachos de abogados, de los que también es Community Manager.

Su trayectoria profesional se ha desarrollado en el mundo de la comunicación: su andadura en la comunicación la inició en el diario El Mundo (donde recibió varios galardones por su trabajo en los 5 años que trabajó allí). Después fundó su propia agencia de comunicación con un enfoque muy visual y tecnológico. De ahí pasó a ser el Director de Comunicación de un evento de la capital y por último, en lo que él define como "una evolución natural", se ha especializado en la comunicación del sector legal.

## DURACIÓN

De 16.00 a 20.00 horas.

## CALENDARIO

5 y 12 de junio de 2013.

## PRECIO POR JORNADA

Público general: 100 euros

Colegiados ICAM: 80 euros (previa acreditación)

Alumnos y CAAI (Círculo de Antiguos Alumnos del ISDE ): 50 euros

## FORMAS DE PAGO

### 1. TPV

TPV ISDE

### 2. TRANSFERENCIA BANCARIA

Nombre del banco: BANKIA

Beneficiario: ISDE Instituto Superior de Derecho y Economía

Número de cuenta: 2038 1168 21 6000490635

Número IBAN: ES 20 2038 1168 21 6000490635

Código SWIFT: CAHMESMMXXX

*Para efectuar correctamente la inscripción mandar el justificante de pago a [jornadas@isdemasters.com](mailto:jornadas@isdemasters.com)*