



SALIR A GANAR” HABILIDADES Y COMPETENCIAS PRÁCTICAS DEL ABOGADO ACTUAL.

Director

D. Miguel Ángel Hortelano Anguita

Abogado. Socio Director de Fórum Jurídico Abogados

DESCRIPCIÓN

Un curso multidisciplinar dirigido al desarrollo y profundización en las habilidades y competencias que necesita dominar un abogado en ejercicio, para enfrentarse con éxito a la realidad actual del mercado de servicios jurídicos, a las redes sociales, a la competencia, a los adversarios y a una clientela cada día más exigente.

OBJETIVOS

Familiarizar a los asistentes con las técnicas más eficaces y contrastadas de comunicación, gestión de despachos, negociación, marketing, ventas, tecnología, etc. desde una perspectiva muy práctica y participativa.

PROGRAMA

- I. Ganar mercado
 1. Gestión del despacho.
 2. Estrategia de marketing de servicios jurídicos.
 3. Tecnología en nuestro despacho.
 4. Redes Sociales y presencia digital.
 5. TALLER: *“Gestiona tu despacho desde el móvil”*
En el taller se pondrá el acento en la importancia de la movilidad donde se darán a conocer las mejores *apps* de productividad, acceso a información, comunicación y gestión de redes sociales.

- II. Ganarse al cliente
 1. Comunicar para influir.
 2. Reconozco y me adapto al perfil de mi cliente.
 3. Técnica de Ventas.
 4. La estructura de las preguntas eficaces.
 5. TALLER: *“Conocer al cliente y saber vender”*

- III. Ganarse al adversario
 1. Técnicas de debate y argumentación
 2. Negociación y resolución de conflictos.
 3. TALLER: *“Técnicas de negociación”*

- IV. Ganar el caso y ganar con el caso
 1. El cliente y la primera entrevista: ¿Puedo ayudarle? ¿necesito ayudarle? ¿quiero ayudarle? ¿debo ayudarle?
 2. Hablemos de dinero: ¿Cobro por mi tiempo? ¿por el valor que apporto? ¿o por ambas cosas? Determinación de Honorarios, Presupuestos y Hojas de Encargo.
 3. Gestión del Tiempo y Aplicaciones de Gestión.
 4. Gestión de las Personas y modalidades de Dirección de Equipos.
 5. La gestión del “asunto” y la gestión del “caso”: *“Salir a Ganar”*
 6. TALLER: *Role Play: “La entrevista, la preparación del caso y el juicio”.*



ILUSTRE
COLEGIO DE ABOGADOS
DE MADRID

CENTRO DE ESTUDIOS



PROFESORADO

D. Guillermo Pérez Alonso

Sociólogo. Socio Director de Social Lex

D. Guillermo A. Sánchez Prieto

Sociólogo. Socio Director de Grupo Blu

D. Jesús Martínez Bustos

Economista. Socio Director de Focus Inside

D. Miguel Ángel Hortelano Anguita

Abogado. Socio Director de Fórum Jurídico