

En Madrid, el 3 octubre de 2014

mirada 360°
MARKETING
PARA
ABOGADOS

Taller práctico

**DESARROLLO
DE NEGOCIO
DE ABOGADOS**

Hay muchos abogados que, a pesar de ser conscientes de la necesidad de emprender acciones, no tienen un plan.

Muchos no pueden acceder a la consultoría por límites presupuestarios y otros por pertenecer a un despacho que tiene su plan general, pero no uno dedicado a su práctica.

Para vender es necesario tener un sistema para atraer oportunidades, generar contactos de valor y hacer crecer la relación hasta ser el abogado en el que confiar los temas. Los abogados necesitamos aprender a vender.

Para esos abogados hemos diseñado un **taller de formación presencial de desarrollo de negocio.**

Seis horas en las que daremos las claves para el diseño del plan de marketing y en el que enseñaremos metodología eficaz para mejorar las habilidades comerciales.

¿Cuál es el objetivo del taller?

La venta de servicios jurídicos, intangibles de alto valor añadido, requieren de un fuerte protagonismo del abogado, dado que se trata de generar e incrementar la confianza por parte de los clientes y potenciales. Por ello, el diseño de una estrategia clara y viable y conocer las habilidades personales necesarias para llevarla a cabo de una manera eficiente son las metas de este taller.

¿Para quiénes está pensado el taller?

Está pensado para abogados que aún no tienen su plan de marketing y que necesitan incrementar sus oportunidades comerciales; así como para todos aquellos que quieran mejorar sus habilidades comerciales para el desarrollo de negocio



¿Llevas tiempo queriendo crecer?

Qué no haremos en el curso:

- No te vamos a hablar de cosas teóricas.
- No nos limitaremos a pasar revista a las maravillosas aplicaciones disponibles.
- No te enseñaremos a abrir perfiles en redes sociales.

¿Por qué este taller es valioso?

El enfoque único de este curso se basa en dos pilares:

- El abordaje práctico de las definiciones clave para realizar el plan de marketing del despacho o abogado
- Dar las claves de las habilidades personales necesarias para generar y aumentar la confianza hasta lograr que te contraten.

¿Hay límite de participantes?

Sí, para que realmente este taller pueda ser participativo el límite es de 20 personas.



¿Sabes definir tu diferencia como abogado?

PROGRAMA Y PONENTES

Contenidos del curso

Parte 1: Marketing

- Estrategia de diferenciación: qué hacer para que tu propuesta de valor sea atractiva
- Definición de tu cliente ideal: a quién te diriges, cómo es y dónde encontrarlo
- Objetivos: definiremos tus metas para que sean SMART
- Plan de acción: qué debes hacer en cada etapa, la de atracción, conversión, venta y fidelización

Parte 2: Habilidades comerciales

- Cómo es el proceso de venta de los servicios profesionales jurídicos
- Construcción de relaciones con los clientes y potenciales: cómo diseñar una estrategia de seguimiento comercial
- Claves para la preparación y realización de las acciones comerciales
- Cómo captar y generar interés en nuestros clientes y potenciales



Ponentes

Los formadores tienen amplia experiencia en el sector legal, único modo de que tu inversión sea útil.

Lidia Zommer, con más de diez años diseñando y poniendo en práctica planes de marketing para despachos, será la encargada de dirigir el primer módulo.

Por su parte, **Eduardo Herrero**, quien ha enseñado a más de un centenar de abogados y socios de importantes firmas, impartirá el segundo bloque.

¿Cuándo, cuánto, dónde?

El 3 de octubre de 2014, de 9 a 15 h

El coste del taller es de 170 euros más IVA por persona.

En Lasalle International Graduate School Av Valdemarín, 81, 28023 (Aravaca) Madrid

Bonus track

Los cinco primeros inscritos recibirán una sesión gratuita de revisión del plan diseñado, vía Skype, de una hora.

Para conocer la **política de cancelación**, visita: <http://www.marketingparaabogados.eu/politica-de-cancelacion-de-cursos/>

Preinscríbete aquí