



CÓMO MEJORAR NUESTRA GESTIÓN DEL DESPACHO PROFESIONAL

HERRAMIENTAS ÚTILES DE MARKETING Y COMUNICACIÓN PARA GENERAR NEGOCIO

Cómo ser competitivo entre los despachos profesionales

Actualmente hay más de un millón y medio de profesionales (en asesorías, despachos de abogados,...). Esto implica un alto entorno competitivo que requiere una gestión empresarial eficiente.

El día a día profesional y el bajo conocimiento de las herramientas necesarias, comporta una baja dedicación a la gestión empresarial del despacho. Consecuencia, una mala dirección que comporta poca eficiencia, pérdida de recursos y oportunidades de negocio y gasto excesivo.

El objetivo de este curso es dotar de las herramientas básicas necesarias par que el socio pueda desarrollar en el despacho las estrategias de gestión, marketing y comunicación y con ello ser mucho más eficiente.

Aprenderás a utilizar unas herramientas con las que enfocarás tu despacho profesional hacia el éxito.

Duración

9 horas lectivas (tres tardes de 18:30 a 21:30 h)

Programa

Primera sesión:

Estrategia y Marketing en los despachos profesionales

- Reflexión estratégica: qué somos y a dónde vamos
- Cómo desarrollar nuestro modelo de negocio a través del Lienzo Canvas
- La diferenciación de nuestros servicios
- El modelo de precios a seguir
- Cómo conocer y llegar al cliente en el mundo del *big data*
- Estrategias de captación
- Estrategias de fidelización



comunicación
jurídica

Segunda sesión:

La comunicación como herramienta de gestión

La importancia de la comunicación interna
La comunicación externa para llegar a nuestro cliente potencial
Los valores de nuestra marca
Cómo aparecer en los medios
¿Cuándo he de contratar una agencia?
Como mejorar la efectividad de la gestión a través de la comunicación

Tercera sesión:

La gestión estratégica on line del despacho

Nuestra página web.
Cómo mejorar nuestro posicionamiento SEO.
Cuando debemos invertir en posicionamiento SEM
Las redes sociales: en cuáles debo estar
Cómo gestionar las redes sociales: *Hotsuite*
El inbound marketing: de la captación a la atracción del cliente

Solicitar más información sobre el curso enviando un correo a
info@comunicacionjuridica.com