



IL·LUSTRE COL·LEGI DE
L'ADVOACACIA DE LLEIDA

ESCOLA DE PRÀCTICA JURÍDICA

CURS 2015

MÀRQUETING I COMUNICACIÓ PER A JURISTES

El curs s'impartirà del 28 d'octubre al 26 de novembre de 2015, dimecres o dijous de 19:00 a 21:00 hores.

Es lliurarà Certificat del curs sempre que s'hagi assistit al 80% del total d'hores lectives.

Els alumnes tindran accés a la documentació que es faciliti dels cursos i a la gravació de les sessions a través de la pàgina web del Col·legi.

PROFESSORS

Francesc Domínguez

Iolanda Guiu

Socis de Barton Consultants, i autors del llibre Marketing jurídic: lo que contrata realmente el cliente al abogados; aquest primer acaba de publicar el 2014 a editorial Aranzadi el llibre, De despacho competente a despacho competitivo: cuéntame como conseguirlo

PROGRAMA

Primera sessió

DE CLIENT POTENCIAL A CLIENT: COM ACONSEGUIR EL "SÍ, ELS CONTRACTO" DEL CLIENT POTENCIAL ADEQUAT



IL·LUSTRE COL·LEGI DE
L'ADVOACIA DE LLEIDA

ESCOLA DE PRÀCTICA JURÍDICA

CURS 2015

Finalitat de la sessió

En el marc dels valors de la professió d'advocat, aprendre a saber aconseguir que un client potencial, amb una necessitat objectiva d'assessorament i al qual el despatx pot donar bon servei, esdevingui client. Dit d'una altra manera, aprendre a evitar que se'n vagi del despatx sense contractar per no saber aconseguir el seu "Sí, els contracto".

Contingut

1. La pregunta clau: què contracta realment el client?
2. Tipus d'advocats davant el client potencial
3. Errors a evitar davant el client potencial a l'hora d'aconseguir la seva contractació
4. Honoraris: per què els clients pressionen en preus i com superar les seves objeccions
5. Millorar les meves habilitats comercials

Segona sessió

LA GESTIÓ DE LA COMUNICACIÓ ALS DESPATXOS (I). COMUNICACIÓ EXTERNA

Finalitat de la sessió

La comunicació és l'eina bàsica del màrqueting. Tots comuniquen, no obstant això molt pocs saben fer-ho de manera eficient i eficaç.

Contingut

1. Quines són les necessitats comunicatives del meu despatx?
2. Què, com, quan, a qui i amb qui he de comunicar



IL·LUSTRE COL·LEGI DE
L'ADVOCACIA DE LLEIDA

ESCOLA DE PRÀCTICA JURÍDICA

CURS 2015

3. Relacions amb els mitjans de comunicació. Em poden ajudar a vendre?
4. La comunicació amb el client

Tercera sessió

COM CONSOLIDAR EL MEU DESPATX COM UNA MARCA DE REFERÈNCIA I LA MILLORA EXTERNA

Finalitat de la sessió

La marca és l'assegurança de vida professional. Amb tot, només una minoria de despatxos la gestiona bé. Són els qui esdevenen una referència en el mercat i són capaços d'obtenir clients més rendibles i amb uns valors i estils coherents amb els del despatx.

Contingut

1. La millora externa del despatx: com definir una estratègia diferencial aprofitant els avantatges competitiu del despatx i els punts febles de la competència
2. La implantació de la millora externa: aspectes clau i errors a evitar

Quarta sessió

LA GESTIÓ DE LA COMUNICACIÓ ALS DESPATXOS (II). COMUNICACIÓ INTERNA

Finalitat de la sessió

La majoria de professionals creuen que la comunicació externa és l'única necessària. En canvi, la comunicació interna és clau per obtenir una bona gestió del despatx i una bona projecció exterior.



IL LUSTRE COL·LEGI DE
L'ADVOCACIA DE LLEIDA

ESCOLA DE PRÀCTICA JURÍDICA

CURS 2015

Contingut

1. En què consisteix la comunicació interna
2. Principals actors
3. Eines de comunicació interna
4. Pla de comunicació interna

Cinquena sessió

COMUNICACIÓ PERSUASIVA PER A ADVOCATS

Finalitat de la sessió

Una de les eines més importants de l'advocat és la comunicació oral. Aquesta ha de ser persuasiva per tal d'aconseguir les fites que l'advocat es proposa. Cal, doncs, conèixer les principals tècniques de comunicació persuasiva.

Contingut

1. Vèncer la por
2. La comunicació verbal
3. La comunicació no verbal
4. Preparar el discurs
5. La posada en escena