

DIPLOMA EN
Marketing y Comunicación
para Despachos
Profesionales

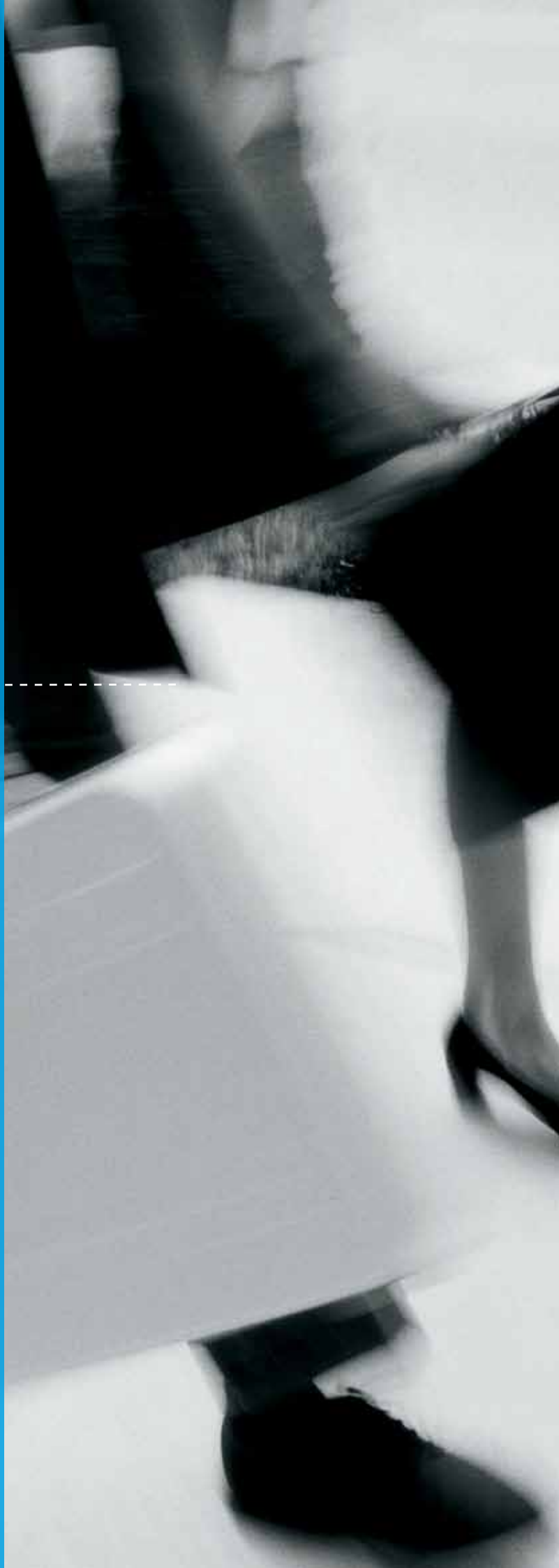
DIPLOMA EN
Màrqueting i Comunicació
per a Despatxos
Professionals

ÁREA DERECHO Y CIENCIAS POLÍTICAS

ÀREA DRET I CIÈNCIES POLÍTIQUES



*Universitat
Abat Oliba CEU*



La Universitat Abat Oliba CEU (UAO CEU) es una de las tres universidades promovidas por la Fundación San Pablo CEU. Desde que se constituyó en universidad privada en el 2003, la UAO CEU ha apostado por un modelo académico diferencial basado en la conexión permanente entre profesor y alumno y en la implantación de metodologías docentes innovadoras.

La UAO CEU ha configurado una oferta académica única donde la internacionalización adquiere cada vez mayor importancia. Además de la amplia oferta de grados, dobles grados y *bilingual degrees* la universidad pone a disposición de los alumnos graduados, jóvenes profesionales y ejecutivos con gran experiencia sus **programas de másteres oficiales y propios, postgrados, programas especializados y programas de doctorado**, que completan una excelente propuesta académica.

La Universitat Abat Oliba CEU se preocupa en proporcionar al estudiante una formación integral para poder enfrentarse con criterios propios y sólidos a sus retos personales y profesionales.

La Universitat Abat Oliba CEU (UAO CEU) és una de les tres universitats promogudes per la *Fundación San Pablo CEU*. Des que es va constituir com a universitat privada l'any 2003, la UAO CEU ha apostat per un model acadèmic diferencial basat en la connexió permanent entre professors i alumnes i en la implantació de metodologies docents innovadores.

La UAO CEU ha configurat una oferta acadèmica única on la internacionalització adquireix cada cop una importància més gran. A més de l'àmplia oferta de graus, dobles graus i *bilingual degrees* la universitat posa a disposició dels alumnes graduats, dels joves professionals i dels executius amb gran experiència, els seus **programes de màsters oficials i propis, postgraus, programes especialitzats i programes de doctorat**, que completen una excel·lent proposta acadèmica.

La Universitat Abat Oliba CEU es preocupa de proporcionar a l'estudiant una formació integral per poder enfrontar-se amb criteris propis i sòlids als seus reptes professionals i personals.

Índice / Índex

Presentación / Presentació	4-5
Objetivos / Objectius	6-7
Plan de estudios / Pla d'estudis	8
Destinatarios / Destinataris	9
Claustro de profesores / Claustre de professors	10
Organización / Organització	12-13
Proceso de admisión y matrícula / Procés d'admissió i matrícula	12-13
Servicios de la Universitat Abat Oliba CEU / Serveis de la Universitat Abat Oliba CEU	14-15

Presentación

Cataluña es uno de los lugares de Europa con mayor concentración de despachos profesionales. La ratio de abogados por 1.000 habitantes (2,63) es superior a la de Alemania o Francia. ¿Condena eso a los profesionales a tener poco clientes? En absoluto. A la vez somos una de las regiones del continente con mayor número de pymes y micropymes. En Cataluña hay el doble de empresas que en Bélgica y más que en todos los países Escandinavos juntos.

En este contexto los despachos profesionales -abogados, economistas, arquitectos, etc.- los últimos años han desarrollado políticas de marketing y comunicación y nuevas formas de relación comercial con sus clientes. La falta de experiencia en este campo, para la que los profesionales que están al frente de sus sociedades profesionales y despachos no están formados, lleva muchas veces a cometer errores que lastran el desarrollo del despacho, ya sea por un gasto enfocado de forma errónea o por la consecución de un posicionamiento que no es el adecuado.

Este programa pretende presentar de forma concreta y ejecutiva, de la mano de expertos y de casos prácticos y reales, como desarrollar una marca, conseguir un buen posicionamiento en el mercado y crear y ejecutar un plan de marketing y comunicación que sea eficaz y coherente con la dimensión y objetivos del despacho.

Con este diploma el alumno sabrá crear y ejecutar un plan de marketing y comunicación eficaz y coherente con la dimensión y objetivos del despacho

Presentació

Catalunya és un dels llocs d'Europa amb major concentració de despatxos professionals. La ràtio d'advocats per 1.000 habitants (2,63) és superior a la d'Alemanya o França.

Això condemna als professionals a tenir pocs clients? En absolut. Alhora som una de les regions del continent amb un major nombre de pymes i micropymes. A Catalunya hi ha el doble d'empreses que a Bèlgica i més que a tots els països Escandinaus junts.

En aquest context els despatxos professionals -advocats, economistes, arquitectes, etc.- en els darrers anys han desenvolupat polítiques de màrqueting i comunicació i noves formes de relació comercial amb els seus clients. La falta d'experiència en aquest camp, per a la qual els professionals que estan al capdavant de les seves societats professionals i despatxos no estan formats, sovint porta a cometre errors que llastren el desenvolupament del despatx, ja sigui per una despesa enfocada de forma errònia o per la consecució d'un posicionament que no és l'adequat.

Aquest programa pretén presentar de forma concreta i executiva, de la mà d'experts i de casos pràctics i reals, com desenvolupar una marca, aconseguir un bon posicionament en el mercat i crear i executar un pla de màrqueting i comunicació que sigui eficaç i coherent amb la dimensió i objectius del despatx.



Objetivos

- Formar y profundizar en el planteamiento estratégico de marketing y comunicación en el medio y largo plazo para el desarrollo de negocio. En especial definir la estrategia y los objetivos de marketing del despacho.
- Formar al profesional en técnicas de marketing y comunicación para que sea capaz de optimizar la gestión de clientes y acciones promocionales.
- Formar al profesional en herramientas de comunicación específica para despachos profesionales.
- Medir la rentabilidad y productividad de su despacho, con especial énfasis en la gestión financiera del despacho.
- Proporcionar las claves para la mejora de los procesos y la prestación de los servicios profesionales.
- Aprovechar las nuevas herramientas en la Red para ganar y fidelizar clientes a través de Internet.



Objectius

- Formar i aprofundir en el plantejament estratègic de màrqueting i comunicació a mig i llarg termini per al desenvolupament del negoci. En especial definir l'estratègia i els objectius de màrqueting del despatx.
- Formar al professional en tècniques de màrqueting i comunicació per a que sigui capaç d'optimitzar la gestió de clients i accions promocionals.
- Formar al professional en eines de comunicació específica per a despatxos professionals.
- Medir la rendibilitat i productivitat del seu despatx, amb especial ènfasi en la gestió financera del despatx.
- Proporcionar les claus per a la millora dels processos i la prestació dels serveis professionals.
- Aprofitar les noves eines a la Xarxa per a guanyar i fidelitzar clients a través d'Internet.



Plan de estudios / Pla d'estudis

Sesión 1: Marketing en los despachos profesionales

Herramientas para atraer y retener a los clientes rentables:

- El Marketing de los despachos profesionales
- Planificación estratégica de Marketing
- El Plan de Marketing
- Segmentación y posicionamiento

Sesión 2: La Marca

- ¿Nombre de los socios o marca? ¿Ejemplos, ventajas e inconvenientes
- ¿Quiénes somos y cómo nos percibe el mercado?
- Imagen corporativa. ¿Qué funciona y que no? Marcas internacionales, logos identificables
- Logos e imágenes perdurables
- Protección de la marca

Sesión 3: Marketing en los despachos profesionales

Herramientas para atraer y retener a los clientes rentables:

- La selección de clientes vitales
- La satisfacción del cliente
- La lealtad del cliente

Sesión 4: El mundo de la red

- La web, como organizarla para crear marca
- ¿Cómo posicionarla?
- ¿Cómo mantenerla?
- Las redes sociales:
- ¿Cuáles hay?
- ¿Qué es un community manager?
- ¿Qué hacer y puedes esperar de una red social?
- Saber distinguir en el uso entre redes sociales profesionales o uso personal
- La figura del ciudadano – periodista

Sesión 5: La presencia en los medios de comunicación

- ¿Cómo salir en los medios?
- ¿Qué relación mantener con los mismos?
- La diferencia entre prensa general, prensa económica y prensa especializada
- ¿quién es quién en la comunicación jurídica? Los rankings y guías de abogados
- La Prensa digital
- La reputación y el rumor
- La comunicación de crisis. Presunción de inocencia vs derecho a la información: la pena del telediario
- Publicidad. ¿Qué hacer o no hacer? ¿Qué invertir? ¿Dónde, cómo y cuándo?

Sesión 6: La imagen de marca personal del profesional y su influencia en el desarrollo del despacho

- La imagen de marca personal cada vez pesa más
- Profesionales que se convierten en referencia
- Sucesión en los despachos de abogados

Sesión 7: ¿Cómo atender a los medios a los medios de comunicación?

- Preparación y ejecución de una entrevista, rueda de prensa, declaraciones

Bibliografía: *Marketing de los despachos profesionales*. José Luis del Olmo. Euinsa.

Sessió 1: Màrqueting en els despatxos professionals

Eines per a atraure i retenir als clients rentables:

- El Màrqueting dels despatxos professionals
- Planificació estratègica de Màrqueting
- El Pla de Màrqueting
- Segmentació i posicionament

Sessió 2: La Marca

- Nom dels socis o marca? Exemples, avantatges i inconvenients
- Qui som i com ens percep el mercat?
- Imatge corporativa. Què funciona i què no? Marques internacionals, logos identificables
- Logos i imatges perdurables
- Protecció de la marca

Sessió 3: Màrqueting en els despatxos professionals

Eines per a atraure i retenir als clients rentables:

- La selecció de clients vitals
- La satisfacció del client
- La lleialtat del client

Sessió 4: El món de la xarxa

- El web, com organitzar-lo per a crear marca
- Com posicionar-lo?
- Com mantenir-lo?
- Les xarxes socials:
- Quines hi ha?
- Què és un community manager?
- Què fer i què pots esperar d'una xarxa social?
- Saber distingir en l'ús entre xarxes socials professionals o d'ús personal
- La figura del ciutadà – periodista

Sessió 5: La presència en els mitjans de comunicació

- Com sortir als mitjans?
- Quina relació mantenir amb els mitjans?
- La diferència entre premsa general, premsa econòmica i premsa especialitzada
- Qui és qui en la comunicació jurídica? Els rànquings i guies d'advocats
- La Premsa digital
- La reputació i el rumor
- La comunicació de crisis. Presumció d'inocència vs dret a la informació: la pena del telediari
- Publicitat. Què fer o no fer? Què invertir? On, com i quan?

Sessió 6: La imatge de marca personal del professional i la seva influència en el desenvolupament del despatx

- La imatge de marca personal cada cop pesa més
- Professionals que es converteixen en referència
- Successió als despatxos d'advocats

Sessió 7: Com atendre als mitjans als mitjans de comunicació?

- Preparació i execució d'una entrevista, roda de premsa, declaracions

Bibliografía: *Marketing de los despachos profesionales*. José Luis del Olmo. Euinsa.

Destinatarios

Titulares, Socios o Gerentes de despachos profesionales (abogados, asesores de empresas, consultores, gestores administrativos, etc.), arquitectos, ingenieros, médicos, etc.

Destinataris

Titulars, Socis o Gerents de despatxos professionals (advocats, assessors d'empreses, consultors, gestors administratius, etc.), arquitectes, enginyers, metges, etc.



Claustro de profesores / Claustre de professors

Coordinador del programa Coordinador del programa

Joan López Alegre

Licenciado en Historia. Curso de dirección estratégica Marketing y comunicación (ESADE). Director de Strategycomm
Profesor de Comunicación corporativa en la UAO
*Llicenciat en Història. Curs de direcció estratègica Màrqueting i comunicació (ESADE). Director de Strategycomm
Professor de Comunicació corporativa a la UAO*
jlopez@Strategycomm.net

Claustro de profesores Claustre de professors

Joan López Alegre

Licenciado en Historia. Curso de dirección estratégica Marketing y comunicación (ESADE). Director de Strategycomm
Profesor de Comunicación corporativa en la UAO
*Llicenciat en Història. Curs de direcció estratègica Màrqueting i comunicació (ESADE). Director de Strategycomm
Professor de Comunicació corporativa a la UAO*

Javier Gracia Fernández

Licenciado en Ciencias Económicas y en Investigación y técnicas de Mercado. Profesor asociado de la UB y consultor de la UOC. Director de Marketing del Ilustre Colegio de Abogados de Barcelona
Llicenciat en Ciències Econòmiques i en Investigació i tècniques de Mercat. Professor associat de la UB i consultor de la UOC. Director de Màrqueting de l'Il·lustre Col·legi d'Advocats de Barcelona

José Luis del Olmo Arriaga

Doctor en Comercialización e Investigación de Mercados. Profesor de Marketing en la Universitat Abat Oliba CEU. Autor del libro 'El Marketing en los Despachos Profesionales'
Doctor en Comercialització i Investigació de Mercats. Professor de Màrqueting a la Universitat Abat Oliba CEU. Autor del llibre 'El Màrqueting als Despatxos Professionals'

Javier Gracia Fernández

Licenciado en Ciencias Económicas y en Investigación y técnicas de Mercado. Profesor asociado de la UB y consultor de la UOC. Director de Marketing del Ilustre Colegio de Abogados de Barcelona
Llicenciat en Ciències Econòmiques i en Investigació i tècniques de Mercat. Professor associat de la UB i consultor de la UOC. Director de Màrqueting de l'Il·lustre Col·legi d'Advocats de Barcelona

Pepe Isern

Socio Director de J. Isern Patentes y Marcas
Soci Director de J. Isern Patentes y Marcas

Antonio Bolaño

Periodista colaborador de La Razón, Onda Cero, Xarxa, RAC 1, Antena 3
Periodista col·laborador de La Razón, Onda Cero, Xarxa, RAC 1, Antena 3

Pablo Nuevo López

Profesor de Derecho constitucional. Abogado.
Professor de Dret constitucional. Advocat.

Saül Gordillo

Jefe de contenidos digitales de 'El Periódico'
Cap de continguts digitals de 'El Periódico'

Alex Salmon

Director de 'El Mundo en Catalunya'
Director de 'El Mundo en Catalunya'

Mónica Limoges

Experta en Brandstyle
Experta en Brandstyle



Organización

Calendario

De principio de octubre a finales de noviembre. 3 ECTS

Tipología

Presencial

Horario

Todos los jueves, de 16:00h a 20:00h

Titulación

Diploma en Marketing y Comunicación para Despachos Profesionales

Lenguas en que se imparten las clases

Castellano

Proceso de admisión y matrícula

Precio

330 euros

Solicitud de matrícula

Para acceder al Diploma en Marketing y Comunicación para Despachos Profesionales de la UAO CEU, se debe contactar con: masters@uao.es

Matrícula

La matrícula sirve para formalizar el ingreso al diploma y para otorgar los derechos al título en la medida que se supere.



Organització

Calendari

De principis d'octubre a finals de novembre. 3 ECTS

Tipologia

Presencial

Horari

Tots els dijous, de 16:00h a 20:00h

Titulació

Diploma en Màrqueting i Comunicació per a Despatxos Professionals

Llengua en què s'imparteixen les classes

Castellà

Procés d'admissió i matrícula

Preu

330 euros

Matrícula

La matrícula serveix per a formalitzar l'ingrés al diploma i per a atorgar els drets al títol en la mesura que se superi.

Sol·licitud de matrícula

Per a accedir al Diploma en Màrqueting i Comunicació per a Despatxos Professionals de la UAO CEU, s'ha de contactar amb: masters@uao.es



¿Por qué en la UAO CEU?

- Porque la Universitat Abat Oliba CEU es una de las tres universidades del CEU, una de las instituciones educativas más prestigiosas y sólidas de nuestro país, con más de 40 años de experiencia en el área de Postgrados.
- Por su carácter internacional y por ser la institución educativa que más becas y ayudas al estudio concede a sus alumnos.
- Porque gestiona una Bolsa de Trabajo de ámbito nacional con más de 2.300 empresas asociadas y un *International Careers* con ofertas de prácticas y primer empleo en más de 27 países.
- Porque en caso de decidir estudiar el Máster, ofrece la matrícula gratuita en un programa formativo de inglés, adaptado al nivel que posee el alumnado del Máster.
- Porque la Biblioteca de la Universitat Abat Oliba CEU proporciona soporte al estudio a través de la gestión y difusión de los recursos de la información. Dispone de amplios horarios de apertura, incluso los fines de semana, con los mejores equipamientos informáticos.
- Porque la UAO CEU pone al alcance de la comunidad universitaria un depósito digital que contiene las publicaciones en acceso abierto derivadas de la actividad docente, investigadora e institucional del profesorado y de los alumnos y ex alumnos de la universidad.
- Porque el edificio de la Universitat Abat Oliba CEU dispone de un sistema Wi-Fi que da cobertura a todas las áreas del Campus de Bellesguard.

Otros Postgrados

Área Derecho y Ciencias Políticas

- Máster Universitario en Abogacía
- Máster Universitario en Gestión Administrativa
- Máster Universitario en Estudios Humanísticos y Sociales - Itinerario Jurídico
- Curso de Especialización en Derecho Concursal
- Curso de Especialización en Derecho Penal Económico
- Curso de Especialización en Práctica Jurídica
- Curso de Especialización en Derecho Marítimo

Per què a la **UAO CEU**?

- Perquè la Universitat Abat Oliba CEU és una de les tres universitats del CEU, una de les institucions educatives més prestigioses i sòlides del nostre país, amb més de 40 anys d'experiència en l'àrea de Postgraus.
- Pel seu caràcter internacional i per ser la institució educativa que més beques i ajuts a l'estudi concedeix als seus alumnes.
- Perquè gestiona una Borsa de Treball d'àmbit nacional amb més de 2.300 empreses associades i un *International Careers* amb ofertes de pràctiques i primera ocupació a més de 27 països.
- Perquè en cas de decidir estudiar el Màster, ofereix la matrícula gratuïta en un programa formatiu d'anglès, adaptat al nivell que posseeix l'alumnat del Màster.
- Perquè la Biblioteca de la Universitat Abat Oliba CEU proporciona suport a l'estudi a través de la gestió i difusió dels recursos de la informació. Disposa d'amplis horaris d'obertura, caps de setmana inclosos, amb els millors equipaments informàtics.
- Perquè la UAO CEU posa a l'abast de la comunitat universitària un dipòsit digital que conté les publicacions en accés obert derivades de l'activitat docent, d'investigació i institucional del professorat i dels alumnes i ex alumnes de la universitat.
- Perquè l'edifici de la Universitat Abat Oliba CEU disposa d'un sistema Wi-Fi que dona cobertura a totes les àrees del Campus de Bellesguard.

Altres **Postgraus**

Àrea Dret i Ciències Polítiques

- Màster Universitari en Advocacia
- Màster Universitari en Gestió Administrativa
- Màster Universitari en Estudis Humanístics i Socials - Itinerari Jurídic
- Curs d'Especialització en Dret Concursal
- Curs d'Especialització en Dret Penal Econòmic
- Curs d'Especialització en Pràctica Jurídica
- Curs d'Especialització en Dret Marítim

Más información / Més informació

Universitat Abat Oliba CEU

Bellesguard, 30. 08022 Barcelona

Tel. +34 932 540 900 / Fax +34 932 540 912

masters@uao.es

www.uao.es/es/masters

www.uao.es/ca/masters



*Universitat
Abat Oliba CEU*