

Programa Seminario Práctico de Marketing para la Internacionalización de Despachos de Abogados

09:30 Registro y Acreditaciones

10:00 Acto de Apertura a cargo del Consejo General de la Abogacía y del ICEX

10:15 Presentación de los participantes (se les enviará material con anterioridad para que lo preparen, la presentación la pueden hacer en inglés, si la tienen preparada)

- Nombre, cargo (tarjeta)
- Tipo de despacho
- ¿Por qué internacionalización?
- Objetivos (no más de tres)
- Modelo de internacionalización

11:15 Alinear la estrategia con la internacionalización, los materiales y herramientas (clase participativa/ interactiva)

- El mensaje (presentación de sus folletos corporativos)
- Web (repaso de las webs)
- Presentaciones

12.15 Pausa café

12:30 Modelos tradicionales de la internacionalización de despachos. Ventajas e inconvenientes de cada modelo.

13.00 Aspectos clave a preparar en un proceso de internacionalización (clase participativa)
Tipología de clientes

- Política de precios
- Cultura
- Puntos críticos de conflictos

14.00 Experiencias de Internacionalización:

- Jornadas de Internacionalización de la Abogacía Consejo General de la Abogacía-ICEX
- 3 despachos

15.00 Comida

16.00 Trabajo en grupo; revisión de los aspectos de mejora en sus proyectos

17.30 Exposición y revisión de trabajo. Tareas pendientes.