

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

Martes 2 de Diciembre de 2014

LUGAR: Salón de Actos del Consejo General de la Abogacía (Paseo de Recoletos, 13).

08:30 Registro y Acreditaciones

09:00 Acto de Apertura a cargo del Consejo General de la Abogacía y del ICEX

09:15 - 14:00 **Modelos y marketing mix para despachos de abogados: ¿Por qué es necesario un proceso de internacionalización?**

- Objetivos a los que responde y cómo encaja en la estrategia.
- Modelos actuales en el sector legal, ventajas e inconvenientes, ejemplos.
- Aspectos clave a preparar en un proceso de internacionalización (Clase participativa) Mix: tipología de clientes, política de precios, cultura, puntos críticos de conflictos....
- Foros internacionales de referencia en el sector legal

Dirigido por **Dña. Eugenia Navarro**, Consultora de Marketing Estratégico para despachos de abogados

14:00 - 15:00 Almuerzo de trabajo

15:00.- 18:30 **Comunicación como herramienta esencial del marketing jurídico.**

Formato roleplay (el participante deberá realizar trabajos dirigidos por los tutores previamente y que serán utilizados durante la jornada):

- Diferencias en la percepción, la cultura y las personalidades.
- Técnicas de persuasión principales que se usan actualmente para 'vender' su bufete.
- Distintos estilos de la comunicación y cómo pueden influir en la creación de un mensaje. Comunicación general e intercultural
- Las 4 divisiones de personalidades y cómo repercuten en la comunicación.

Dirigido por: D. Brendan Anglin, especialista en coaching en comunicación y Director de Fresh Ideas International

(A los participantes se les enviará material con anterioridad para que lo preparen, la presentación la pueden hacer en inglés, si la tienen preparada).