

## CONVOCATORIA SEMINARIO PRÁCTICO DE MARKETING PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE DESPACHOS

**FECHA:** 2 de Diciembre de 2014

**ORGANIZAN:**

- Consejo General de la Abogacía Española (CGAE)
- España, Exportación e Inversiones (ICEX)

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

**PRECIO** del seminario: aunque el precio sería de **200 €/participante**, en esta 2ª edición del Seminario Práctico de Marketing para la Internacionalización de Despachos, el **Consejo General de la Abogacía ofrecerá 20 becas que cubrirán la mitad de la cuota.**

Por lo tanto, **la cuota final a pagar será de 100 €/participante.** Se podrá abonar mediante ingreso o transferencia bancaria en el siguiente número de cuenta: 0182 2370 40 0201507353 indicando el nombre del participante y el Seminario.

Si, con posterioridad a la confirmación de su participación el despacho renunciara a participar en esta actividad, no se le devolverá la cuota abonada. Sólo en casos acreditados de fuerza mayor, el Consejo General de la Abogacía y el ICEX se reservan el derecho de valorar las razones presentadas por el despacho y, eventualmente, devolver un porcentaje de la cuota.

**PLAZO DE ADMISIÓN DE SOLICITUDES:** Hasta el día **14 de Noviembre** de 2014

**PLAZAS DISPONIBLES:** 20

**DOCUMENTACIÓN A ENVIAR:**

- El formulario de inscripción, debidamente cumplimentado a ordenador.

**DOCUMENTOS ADJUNTOS:**

- Programa del seminario.
- Formulario de inscripción/impreso de solicitud.

El seminario se estructura en dos partes.

- 1) La sesión de la mañana: Modelos y marketing mix para despachos de abogados. Estará dirigida por **Eugenia Navarro**, Consultora de Marketing Estratégico para despachos de abogados
- 2) La sesión de la tarde: Comunicación como herramienta esencial del marketing jurídico, basado en técnicas de roleplay. Correrá a cargo de Brandan Anglin especialista en coaching en comunicación y Director de Fresh Ideas International Training.

Todos aquellos despachos que estén interesados en participar en el Seminario deberán enviar la documentación requerida a la atención de María Granell, Servicios Jurídicos - Sección Internacional del Consejo General de la Abogacía Española, a la siguiente dirección de correo: [seminario.marketing@abogacia.es](mailto:seminario.marketing@abogacia.es).

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

2 de Diciembre de 2014

08:30 Registro y Acreditaciones

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

9:15 - 14:00

1.- ¿Por qué es necesario un proceso de internacionalización? Objetivos a los que responde y cómo encaja en la estrategia.

2.- Modelos actuales en el sector legal, ventajas e inconvenientes, ejemplos.

3.- Aspectos clave a preparar en un proceso de internacionalización (Clase participativa) Mix

- Tipología de clientes
- Política de precios
- Cultura
- Puntos críticos de conflictos

4. Foros internacionales de referencia en el sector legal

14:00 - 15:00 Almuerzo de trabajo

15:00.- 18:30

Comunicación. Presentar y vender su bufete en diversas situaciones. Formato roleplay (el participante deberá realizar trabajos dirigidos por los tutores previamente y que serán utilizados durante la jornada):

1.- Diferencias en la percepción, la cultura y las personalidades.

2.- Técnicas de persuasión principales que se usan actualmente para 'vender' su bufete.

3.- Distintos estilos de la comunicación y cómo pueden influir en la creación de un mensaje. Comunicación general e intercultural

4.- Las 4 divisiones de personalidades y cómo repercuten en la comunicación.

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

**SEMINARIO PRÁCTICO DE MARKETING PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE DESPACHOS**

**FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN**

Nombre y Apellidos:.....

Nombre del despacho / bufete:.....

Cargo: .....

Nivel de Idiomas: (bajo, medio, avanzado)

.....

Áreas de especialización del despacho (Máximo 5):

.....

Dirección: .....

Ciudad:..... Código Postal:.....

País:.....

Tel.:.....

Experiencia Internacional. Países:

.....

.....

.....

Correo Electrónico: .....

Web.....

Resumen del historial profesional del despacho:

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Tiene su despacho diseñada una estrategia de internacionalización?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Cuáles son sus objetivos de Internacionalización:

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....