

Conoce y aplica las estrategias de marketing con las que crear e implementar tu propio plan de marketing y plan de comunicación.



Programa de especialización

## El marketing que necesitas para tu despacho

Vivimos en la era de la comunicación. La creación de nuevos canales y posibilidades de contacto con nuestros clientes y potenciales mercados, plantean un gran reto que precisan de nuevas soluciones y conocimientos con los que evolucionar hacia una gestión del despacho y los servicios jurídicos que ofreceremos más comunicativa y estratégica, con la que darnos a conocer desde una aportación de valor diferenciada y relevante. La **Confederación Española de la Abogacía Joven**, consciente de la tremenda importancia del marketing para los Abogados, ha apostado por impartir un curso sobre la materia, de la mano de **Wolters Kluwer**.

**El objetivo de este curso es que logres diseñar un plan de marketing para tu despacho donde se tendrá la posibilidad de consultar de forma individualizada con la profesora en tutorías organizadas a tal efecto.**



Duración: 40h



Fecha inicio: 19/09/2017  
 Fecha fin: 26/10/2017



Modalidad: e-learning



Con el apoyo docente de reconocidos **expertos en la materia**.

Un programa impulsado por:



Por qué realizar este curso

Ser competente ya no es suficiente, aunque se cuente con el mejor equipo o el mejor servicio: hoy resulta vital, además, conocer y aplicar técnicas de marketing que nos ayuden a consolidar nuestra imagen de marca y tangibilizar nuestros servicios jurídicos, mediante una comunicación efectiva con la que fidelizar a nuestros clientes; detectar necesidades de nuestro mercado potencial y saber cómo, dónde y cuándo comunicar y con quién.



Dirigido a

Aquellos profesionales que quieren conocer cómo las técnicas de marketing y la comunicación pueden añadirle valor a su despacho, ayudándoles a mejorar su imagen de marca, ampliar su mercado potencial y fidelizar a sus clientes.



Objetivos

- Conocer las directrices para pasar de un despacho competente a un despacho competitivo
- Conocer y aplicar las técnicas de marketing en el contexto de los servicios jurídicos y de empresas
- Conocer las directrices para consolidar una imagen de marca multicanal
- Conocer nuevos canales de comunicación y su alcance

## Programa

1. ¿Por qué un plan de Marketing para nuestros despachos?
2. Estrategias de Marketing para ser competitivo
3. Atención al cliente
4. Venta de servicios jurídicos
5. Universo Digital

## Equipo docente



**María Teresa Porto Pedrido**

Consultora de Marketing; profesional con 29 años de experiencia en los ámbitos de marketing y estrategia en diferentes empresas (Koipe, Kimberly Clark, Grupo Prisa, Pepsico, Caixa Galicia...), ha desarrollado su carrera tanto en el mercado nacional como en mercados internacionales. Colaboradora de Wolters Kluwer.



**Elvira Aldaz**

Consultora freelance de marketing y publicidad digital, especializada en estrategias en medios sociales. Directora del curso de verano Estrategia Digital y Redes Sociales de IED Madrid desde 2011. Ha impartido cursos especializados en compañías y diferentes escuelas. Ha sido más de 10 años, responsable de planificación estratégica Agencia 101, trabajando con Diageo, Repsol, General Mills, Heliocare o Germinal.

## Metodología

El programa se imparte en modalidad **e-learning** que permite **estudiar dónde y cuándo quieras**. Se desarrolla totalmente a través de Internet en nuestro Campus Virtual. Para el seguimiento contarás con un Coordinador Académico que te apoyará y orientará en el desarrollo del curso.

El contenido se estructura en unidades donde, de una manera sencilla, se verá con todo detalle la materia de estudio, con una actividad evaluable, individual o participativa, en cada unidad.

Además tendrán lugar **Encuentros digitales**, en tiempo real, donde el docente desarrollará un tema en concreto. La grabación estará disponible posteriormente en el Campus Virtual para su consulta.

El curso está **pensado para profesionales** que podrán compatibilizar su seguimiento con su actividad profesional, siendo de obligado cumplimiento las fechas de finalización y entrega de actividades fijadas al comienzo del programa.

Con un **profesor especializado** a tu disposición para impartir la materia y resolver cualquier duda que te surja y acceso a herramientas Wolters Kluwer relacionadas con la materia.

Infórmate ahora

Juan Antonio Carnero Contreras  
649 746 594  
juan.antonio.carnero@wolterskluwer.com



Duración: 40 horas



Modalidad: e-learning



Precio: 352 € | 15% de descuento para colegiados del CEAJ  
(Posibilidad de pago fraccionado.)



Programa bonificable en los seguros sociales (Fundación Estatal para la Formación en el Empleo- FUNDAE).

Si lo deseas, en Wolters Kluwer te prestaremos asesoramiento y gestión para realizar los trámites de forma totalmente gratuita.



Acceso a la biblioteca inteligente profesional *Smarteca*



Potencia tu Networking



Certificado Wolters Kluwer Formación  
(Certificada en ISO 9001 y 14001)



Posibilidad de descuentos clientes Wolters Kluwer