



CURSO PRÁCTICO SOBRE CÓMO CAPTAR Y MANTENER CLIENTES: ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN PARA MEJORAR LAS RELACIONES PROFESIONALES EN DESPACHOS DE ABOGADOS

Organiza: Comisión de Formación del Real e Ilustre Colegio de Abogados de Zaragoza.

Ponente: **Don Julio García Ramírez** (Abogado. Graduado en Estrategia de Oratoria y Comunicación por la Universidad del Estado de Nueva York. Autor del libro "Las cuatro habilidades del abogado eficaz" y Director del Máster en Perfeccionamiento de Habilidades la Abogacía del ISDE).

Lugar: Salón de Decanato (Planta 2ª).

Fecha: 6 de febrero, miércoles.

Horario: De 16:00 a 20:00 horas.

Plazas: El número de plazas está limitado a 35.

Inscripción: El coste de la inscripción es de 30 euros. La realización está condicionada a un mínimo de 20 inscritos.

Zaragoza, enero de 2013.

PROGRAMA

- 1.- Las claves del márketing jurídico para pequeños y medianos despachos.
- 2.- Cómo mejorar las relaciones con los clientes.
- 3.- La mejor forma de publicitar nuestros servicios profesionales.
- 4.- La web corporativa como instrumento de captación de clientela.
- 5.- El manejo de las redes sociales al servicios de la publicidad de nuestros despachos.
- 6.- Herramientas de comunicación eficaz para dar un mejor servicio a los clientes.
- 7.- El teléfono y el correo electrónico: como usarlos para dar un mejor servicio profesional.
- 8.- Como mejorar la imagen nuestra en los juzgados para potenciar nuestros despachos.
- 9.- Los diez mayores errores a la hora de cerrar una transacción comercial.
- 10.- Diez estrategias claves para negociar nuestros honorarios con el cliente... y poder cobrarlos.