



**CURSO PRÁCTICO SOBRE HABILIDADES COMERCIALES  
PARA PROFESIONALES JURÍDICOS:  
ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN PARA MEJORAR  
LAS RELACIONES PROFESIONALES EN EL ÁMBITO JURÍDICO**

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

**Ponente:** *Don Julio García Ramírez* (Profesor del Curso de Habilidades de Oratoria y Técnicas de Negociación).

**Lugar:** Salón de Actos (Planta Baja).

**Fecha:** 9 de junio, lunes.

**Horario:** De 16:30 a 20:30 horas.

**Plazas:** Limitadas al aforo.

**Matrícula:** El coste de la inscripción es de 30 euros y su realización está condicionada a un mínimo de 25 inscritos. El plazo de inscripción finaliza el día 5 de junio a las 21:00 horas.

Para formalizar la inscripción es necesario abonar el importe de treinta euros, en la Planta 1ª del Colegio o bien realizar una transferencia en la cuenta de Bantierra-Caja Abogados ES05 3191 0245 1453 4329 7023. Para la reserva de plaza hay que justificar el pago de la inscripción, por lo que en este caso deberá enviarse un justificante de ingreso a la dirección de correo electrónico [tramitaciones@reicaz.es](mailto:tramitaciones@reicaz.es).

Zaragoza, mayo de 2014.



## **CURSO PRÁCTICO SOBRE HABILIDADES COMERCIALES PARA PROFESIONALES JURÍDICOS: Estrategias de comunicación para mejorar las relaciones profesionales en el ámbito jurídico**

Director del curso: **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 " una de las monografías más vendidas en España con mas de 10.000 ejemplares vendidos de la editorial Rasche, Director del Máster en Perfeccionamiento de Habilidades la Abogacía del ISDE y fundador de la escuela de abogados LAWYER TRAINING. [www.lawyertraining.es](http://www.lawyertraining.es).

### **PROGRAMA DEL CURSO**

- 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.