

## JORNADAS: UNA APROXIMACIÓN EMPRESARIAL AL EJERCICIO PROFESIONAL DE LA ABOGACÍA

**Organiza:** La Agrupación de Abogados Jóvenes de Zaragoza (A.A.J.Z.).

**Ponente:** **Don Daniel Gracia Blanco** (Licenciado en Derecho, Master en Dirección de Comercio Exterior ESIC. Actualmente, en el equipo de área de Creación y Consolidación de Empresas en la Cámara de Comercio Oficial de Comercio e Industria de Zaragoza).

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

**Fechas:** 16 y 17 de octubre de 2013, miércoles y jueves.

**Horario:** De 18:00 horas a 20:00 horas.

**Inscripción:** Gratis para agrupados y 15 euros para no agrupados.

**Plazas:** El aforo se encuentra limitado a 50 asistentes, siguiéndose el orden de inscripción. Se reservan un número de 10 plazas para colegiados no agrupados. En caso de que no se completaran estas plazas por colegiados no agrupados, se adjudicarían a aquellos agrupados que estuvieran en lista de espera.

Es precisa la preinscripción llamando a la Secretaría del Colegio de Abogados (976204 220) o mediante fax (976 396 155) con los datos personales del solicitante; más en su caso, el justificante de pago del curso.

Se recuerda que el acuerdo adoptado por la Junta de la AAJZ, en relación a la falta de asistencia de aquellos agrupados que se hayan apuntado al curso, que figura en el apartado de la agrupación de la página web del RelCAZ.

El pago del curso para lo no agrupados, ha de hacerse mediante transferencia bancaria a la cuenta de la **C.A.I. N ° 2086 0000 22 0700842421**. Advertir a todos que el mero pago no se traduce con la inscripción directa, siendo obligatorio llamar al Colegio para reservar plaza.

Zaragoza, octubre de 2013.

## PROGRAMA

Las jornadas, divididas en dos sesiones, pretenden ver la abogacía desde la perspectiva más empresarial de la misma.

**PRIMERA SESIÓN: “Abogado, tú también eres emprendedor”.** Se pretende asesorar en lo que es el inicio del ejercicio de la abogacía como actividad empresarial que es, analizando:

- 1.- Aspectos básicos de microeconomía y gestión de herramientas de marketing aplicadas a los servicios jurídicos.
- 2.- Desarrollo de la mentalidad comercial y habilidades específicas del abogado-empresario.
- 3.- Generación de modelos de negocio. Pensamiento visual y modelo Canvas.

**SEGUNDA SESIÓN: “Derecho, fiscalidad y rentabilidad económica”,** a través de los siguientes puntos:

- 1.- Cómo integrar el asesoramiento jurídico en la cadena de valor de una pyme o emprendedor.
- 2.- Aspectos clave de la espera fiscal y la responsabilidad patrimonial. Oportunidades de negocio.
- 3.- Herramientas de promoción comercial y límites deontológicos en el uso de la publicidad en la abogacía.
- 4.- Implementación de estrategias de éxito para fidelizar al cliente.
- 5.- Marketing aplicado a los servicios jurídicos.