

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).