

TÉCNICAS DE VENTA PARA DESPACHOS DE ABOGADOS

MADRID
14 y 15 - JUNIO - 2013



DIRECTORA DEL SEMINARIO

Dña. Arancha Ruiz

Directora de la empresa "Headhunter & Talentist",
experta en detección del talento y marca personal.

http://www.execed.ie.edu/venta_abogados

IE LAW SCHOOL EXECUTIVE EDUCATION

ofrece formación de primer nivel en el ámbito jurídico, creando un foro único para el entorno legal. Cuenta con una amplia oferta de programas y actividades jurídicas que engloban todas las áreas del derecho y que permiten una actualización que abarca desde el profesional más generalista hasta el que busca la más profunda especialización. Su prestigioso y seleccionado Claustro está involucrado en todas las áreas de conocimiento, y de una manera eminentemente práctica, transmite a los alumnos la mejor experiencia de aprendizaje, que se traduce en un impacto directo en su carrera profesional.

METODOLOGÍA

Se combinarán una explicación de las herramientas y conceptos de cada bloque con una parte muy práctica basada en la discusión de casos, minicasos y artículos en la que la aportación individual de los participantes será fundamental para integrar las claves de los principales temas tratados.

OBJETIVOS

Las nuevas tecnologías y principalmente Internet están cambiando las reglas del juego en todos los sectores. Vivimos una transformación de la economía que algunos califican de cambio de Era donde la digitalización y un nuevo consumidor más exigente y con voz propia y personal son algunos de los retos más inminentes. Además, el propio planeta se enfrenta al cambio climático que nos lleva a la necesidad de impregnar nuestra marca de valores de sostenibilidad. Pero estos no son los únicos retos;

la necesidad de desarrollar una comercialización de mayor impacto a menor coste en estos tiempos de crisis condiciona toda nuestra estrategia de marketing y nos obliga a buscar nuevos modelos: quality low cost, freeconomics, océanos azules, capital conversacional, etc.

Todos tratan de vender, pero al final es el cliente el que compra. Compra basándose en la confianza que le inspira el profesional, en la impresión que tiene de que esa persona será capaz de hacer realidad la promesa de valor que ofrece mejor que el resto de sus competidores.

En este nuevo marco tan exigente tres son los principales hitos que deben centrar la atención del alto directivo en lo que al marketing se refiere: la innovación, el retorno de la inversión y la responsabilidad para desarrollar productos y servicios adecuados a los nuevos tiempos que genere valor a los accionistas y a la sociedad en general. El objetivo de este seminario es entender y discutir en profundidad las claves y tendencias del nuevo marketing (corporativo y personal) al igual que trabajar con las herramientas que nos permitan generar soluciones de marketing eficaces, rentables y sostenibles. También se proporcionarán nuevas herramientas de comunicación a los profesionales para que a través de su marca personal aumenten su diferenciación usando los distintos canales online y offline que tienen a su alcance.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

El programa va dirigido a abogados, asesores legales y fiscales, responsables de recursos humanos en el sector legal y profesionales del área de marketing de servicios jurídicos.



Viernes, 14 de Junio

16.00 a 16.15 h.

ACREDITACIÓN Y RECOGIDA DE DOCUMENTACIÓN

16.15 a 16.30 h.

BIENVENIDA Y PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA

16.30 a 18.00 h.

LA DIFERENCIACIÓN Y LA RELEVANCIA DEL ASESOR LEGAL Y FISCAL

- La visión y la innovación del talento en la prestación de servicios.
- La marca personal como elemento diferenciador del asesor jurídico y fiscal..
- Cómo adecuar la promesa de valor a las expectativas crecientes y variables del cliente.

Dña. Arancha Ruiz

18.00 a 18:15 h.

Descanso

18.15 a 19.45 h.

TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN PERSONAL

- Cómo crear la estrategia de comunicación.
- Técnicas para comunicar con impacto: Storytelling y Elevator Pitch
- Los errores más comunes de la comunicación

Dña. Arancha Ruiz

19.45 a 21.15 h.

EL NETWORKING COMO ELEMENTO POTENCIADOR DE LA VENTA

- Las 10 reglas de oro del networking.
- Cómo crear una identidad digital de prestigio en redes sociales online.
- Dinámicas de participación para conectar con el cliente en el entorno digital.

Dña. Arancha Ruiz



Sábado, 15 de Junio

9.30 a 11.00 h.

UNA NUEVA COMERCIALIZACIÓN PARA UN NUEVO CLIENTE

- Introducción al nuevo ecosistema marketing/ventas
- ¿Siguen siendo inmutables las 22 leyes del marketing y la comercialización? Cómo desarrollar posicionamientos comerciales innovadores
- La innovación como supervivencia en la década de 2010: ¿Qué son los Océanos Azules?
- Desarrollando el lienzo estratégico comercial de una empresa.
- Neuromarketing
- El valor del Capital Conversacional
- Marketing RSC vs. Greenwashing

D. Manuel Alonso Coto

11.00 a 11.15 h.

Descanso

11.15 a 12.45 h.

INTELIGENCIA COMERCIAL

- Continuar vendiendo en un entorno de crisis
- Las claves de la comercialización inteligente.
- Los valores de la inteligencia comercial
- El entorno de las nuevas estrategias en la venta de servicios.
- El pricing y el cierre de ventas en función del valor percibido por el cliente.

D. Manuel Alonso Coto

12.45 a 14.15 h.

WORKSHOP: "INNOVACIÓN EN VENTAS: NUEVAS FORMAS DE LLEGAR AL CLIENTE"

- Impresionando a nuestros clientes con un Servicio Excelente
- Desarrollando la empatía comercial en el trato con el cliente
- Las relaciones con nuestros clientes como magnífica oportunidad para aumentar nuestra propuesta de valor y diferenciarnos de nuestros competidores
- El momento de la venta como fuente de experiencias diferenciadoras para el cliente

D. Manuel Alonso Coto

14.15 a 14:30 h.

Clausura del Seminario y entrega de diplomas



DÑA. ARANCHA RUIZ

Directora de la empresa “Headhunter & Talentist” y reconocida especialista en marca personal. Autora de uno de los blogs de referencia sobre personal branding www.historiasdecracks.com. Profesora de Personal Branding en IE Business School y conferenciante en otras escuelas y foros. Gran conocedora del sector legal por haber sido durante más de seis años Directora Adjunta de los Master en Asesoría Jurídica y Fiscal del Instituto de Empresa (LL.M.), programas líder en la formación de abogados y asesores fiscales en España. Arancha Ruiz cuenta con un Executive MBA y un Máster en Asesoría Jurídica de Empresas (LL.M.) por IE Law School, un Máster en Política y Gestión Medioambiental por la Universidad Carlos III Madrid y es Licenciada en Derecho, por la Universidad de Granada

D. MANUEL ALONSO COTO

El Marketing Manager en Executive Education del IE Business School y actual Director Académico del Master in Digital Marketing y del Programa Superior de Marketing y Publicidad Digital del IE Business School es un gran experto en Marketing Digital. Autor de varios libros en la materia. Manuel Alonso Coto cuenta con una dilatada trayectoria académica e investigadora: Doctor en Ciencias Económicas (Marketing Digital) por la Universidad Rey Juan Carlos y DEA en Ciencias Económicas (especialidad Marketing) y DEA en Psicología (especialidad Publicidad), UNED. Advanced Management Program y Executive MBA, IE Business School. Máster en Comercio Exterior, EOI e Ingeniero Industrial.



FECHAS Y LUGAR DE CELEBRACIÓN

El programa tendrá lugar los días **14 y 15 de Junio** en Madrid, en la sede del IE Law School.

DOCUMENTACIÓN

Todos los asistentes al Programa, recibirán el material didáctico que se utilice a lo largo del mismo y que servirá de consulta y apoyo a las explicaciones de los ponentes.

DERECHOS DE INSCRIPCIÓN

El precio del programa, será de 1.200 €, incluyendo las sesiones y la documentación.

Los Antiguos Alumnos de programas Master del IE, tendrán un descuento de un 10%.

Los miembros de la Asociación de Antiguos Alumnos del IE, tendrán un descuento de un 30%.

CERTIFICADO

Todos los asistentes al Programa, recibirán el certificado acreditativo de su asistencia.

ALOJAMIENTO

Con objeto de facilitar el alojamiento a las personas de fuera de Madrid, IE Business School tiene acuerdos de colaboración con diferentes hoteles cercanos a la escuela, donde se ofrecen interesantes descuentos en las habitaciones para los asistentes al curso. Si desea información sobre estos hoteles, no dude en preguntarnos cuando realice su inscripción al curso.

DIVISIÓN DE PROYECTOS IN-COMPANY

Executive Education del IE a través de su división de Proyectos In- Company, ofrece la posibilidad de desarrollar acciones de formación y consultoría, tanto en el ámbito nacional como internacional, acordes con las necesidades específicas de su empresa.



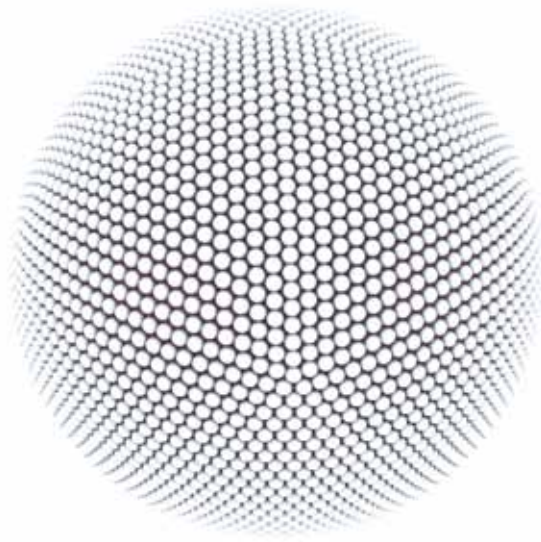
Dada la limitación de plazas, la inscripción se hará por riguroso orden de reserva, pudiéndola hacer a través de alguno de los siguientes medios:

- llamando a los **teléfonos**: 91 568 96 25 / 91 568 95 56
- por **correo electrónico**, enviando sus datos a la dirección: inscripciones@ie.edu,
- a través de nuestro **Boletín de Inscripción** on-line, disponible en nuestra web: www.execed.ie.edu/law



“Los asesores jurídicos y fiscales podrían llegar mejor a sus clientes potenciales y futuros si aprovecharan las nuevas herramientas tecnológicas, de marketing digital y de redes sociales. Técnicas que han de aplicarse teniendo presente las peculiaridades del sector legal, una actividad que construye su valor sobre la excelencia, la confianza y la exclusividad.”

En este seminario trataremos de adaptar las más novedosas técnicas de comunicación, marketing, reputación on line, protección de la imagen y marca personal a las necesidades del sector legal.”



IE Law School Executive Education

Pinar, 18 - 28006 Madrid
Teléfono: 91 568 96 25 / 91 568 95 56
ielaw.execed@ie.edu
www.execed.ie.edu/law
www.ie.edu