



Curso online

Planificación y acción comercial en un despacho de abogados

DE LA TEORÍA A LA PRÁCTICA

discentius.com/curso/planificacion-y-accion-comercial-en-un-despacho-de-abogados-3/

SEMANA 1

Unidad 1: Introducción:

- 1.1. El cambio en el sector legal. La necesaria aplicación de técnicas de marketing, comunicación y venta.
- 1.2. ¿Qué hace que un cliente elija un despacho u otro? 10 aspectos fundamentales que tienes que tener en cuenta si quieres crecer.
- 1.3. Mensaje al mercado: ¿quién soy?, ¿qué quiero ser?
Analiza y planifica antes de actuar. Estudio de la competencia: ¿qué me hace diferente? | Nichos de mercado. Mi target. | Mi especialidad jurídica. Sé el mejor.

Unidad 2: Marketing y comunicación. Comunicar desde la emoción.

- 2.1. Mi plan de marketing.
Concreta y prioriza | Adaptación de mi plan de marketing al sector legal | No escribas lo que no vas a cumplir.
- 2.2. La Web. El escaparate de nuestro despacho.
Aspectos fundamentales para hacer una web atractiva | El Blog. Compartir conocimientos con mis posts | Posicionamiento online. 10 puntos clave para el SEO y SEM.

SEMANA 2

Unidad 2: Marketing y comunicación. Comunicar desde la emoción.

- 2.3. Marketing de contenidos. Sé de lo que hablo...
Trucos y consejos para lucir tus contenidos | Llama la atención de los medios.
- 2.4. Material corporativo
La unidad de marca | Tarjetas y dossier corporativo
- 2.5. El presupuesto. La propuesta de valor.
Estructura de un adecuado presupuesto | Cómo comunicarlo
- 2.6. El precio como herramienta de marketing.
- 2.7. Las RRSS.
¿Conviene estar presente? | Empecemos por Twitter | Sigamos con LinkedIn
- 2.8. Comunicación interna (sentimiento de orgullo).

SEMANA 3

Unidad 3: Acción comercial.

- 3.1. Detecta tus círculos de orígenes de clientela
Internet | Campañas comerciales | Colaboradores/prescriptores | Recomendaciones clientes | Socios/plantilla/cross selling
- 3.2. Decálogo de venta, tu gran aliado.
- 3.3. Organización comercial
Acciones comerciales a partir del plan de Marketing | Cronograma de acciones | Equipo asignado. La teoría de los roles | Seguimiento, constancia y medición de resultados.
- 3.4. La Venta a mi posible cliente
El one to one. La primera visita de tu cliente. 4 consejos claves para causar buena impresión. | El cierre de la venta o la no venta.
- 3.5. Gestión de las quejas. Jamás las dejes pasar...

SEMANA 4

Unidad 3: Acción comercial.

- 3.6. Protocolos de actuación. Todos somos marca
Estilo PROPIO | Trato al cliente, | La recepción física y telefónica
- 3.7. Las bbdd
Para qué necesitas una buena base de datos? Cómo construirla. | Adecuación, actualización y segmentación | Saber mandar contenidos. Campañas de emailing. | Ejemplos y herramientas
- 3.8. Fidelización de clientela. Convierte al cliente en tu fan
La transparencia y continuidad de las comunicaciones al cliente. | Deferencias comerciales | Sé el aliado de tu cliente.

Unidad 4: CONCLUSIÓN. ¿Y ahora qué? 10 pasos para ponerte manos a la obra.



David Muro Fernández

RESPONSABLE DEPARTAMENTO DE DESARROLLO DE NEGOCIO DE CECA MAGAN ABOGADOS

Ante la creciente competencia en el sector legal, los despachos necesitan diferenciarse del resto y gestionarse como lo que realmente son, empresas de servicios jurídicos. Con este curso adquirirás una serie de herramientas prácticas a nivel de comunicación, marketing y organización comercial que podrás aplicar de manera inmediata en el día a día de tu despacho.

CURSOS ONLINE

Cuando quieras, desde donde quieras

- vídeo explicaciones
- apuntes y esquemas
- cuestionarios de evaluación
- curso certificado

discentius