

in/ Programa
/on Online

Marketing jurídico y desarrollo de negocio

¿Por qué cursar este programa?

El sector legal está viviendo uno de los momentos más fascinantes y retadores de su historia. Ya no es suficiente con ser un excelente técnico, el **desarrollo de negocio es clave en la carrera de un abogado**, desde los abogados que ejercen de manera unipersonal hasta los abogados que están en grandes firmas. Esto ha provocado un cambio de perfil en el que **los abogados deben formarse en nuevas habilidades y competencias y, especialmente, en aquellas herramientas que les ayuden a “vender” más.**

El marketing y en especial el **marketing jurídico**, que se adaptada a las necesidades específicas de abogados en despachos, proporciona una **herramienta para entender el mercado** y, sobre todo, ayuda a **tomar las decisiones estratégicas adecuadas** en un entorno tan volátil, incierto, cambiante y ambiguo.

Este curso presenta conocimientos “online” adaptados al complejo y duro día de los abogados para que, de manera ágil y de manera muy práctica, los participantes puedan saber **en qué tipo de servicios legales quiere competir**, cómo **aplicar el marketing mix para realizar un plan**, cómo **planificar las acciones comerciales efectivas** y de qué manera puede ser capaz de **adaptarse a los cambios del mercado.**



¿A quién va dirigido?

Este programa va dirigido a los siguientes profesionales:

- **Abogados y otras profesiones jurídicas**
(procuradores, notarios...) en ejercicio que quieran optimizar su estrategia en el mercado y mejorar sus procesos comerciales.
- **Profesionales del marketing y la gestión** que quieran conocer las especificidades del sector legal.



Objetivos

El programa permitirá a los participantes tener **carreras más competitivas** con la utilización de las herramientas de marketing que les ayuden a **planificar** sus **acciones promocionales** con la incorporación del mundo digital. También estarán en disposición de **intensificar las relaciones con sus clientes** a través de contenido de valor.

Los principales objetivos que se plantean a lo largo del programa son los siguientes:

- ✓ Entender lo que está ocurriendo en el **mercado legal en la actualidad**
 - Cambios de hábitos de compra
 - Impacto de la tecnología: Legaltech
 - Nuevas profesiones/nuevos modelos
 - Entorno digital
- ✓ Definir una **estrategia competitiva**
- ✓ Entender cómo fijar los **objetivos estratégicos** en el mercado
- ✓ Realizar un **plan de marketing 360°** (mundo offline - online)
 - Precio
 - Producto
 - Plaza
 - Promoción – comunicación
 - Personas
 - Procesos

Modelo de Aprendizaje

El programa se estructura en 7 unidades didácticas. Se seguirá la metodología LEARNING BY DOING (aprender haciendo), que combina teoría y práctica. **Todas las herramientas y técnicas de aprendizaje empleadas se enfocan a la vida profesional real.**



SESIONES ONLINE
SÍNCRONAS



PROFESOR +
MENTOR



TEST DE REPASO



ACTIVIDADES
PRÁCTICAS



FOROS DE
DISCUSIÓN
GUIADOS



TEST DE
AUTOEVALUACIÓN



PROYECTO
FINAL

Contenido

Unidad 1

Tendencias del entorno

- 1.1. ¿Cómo está cambiando el sector legal?
 - 1.1.1. Los inductores del cambio
 - 1.1.2. Habilitadores del cambio
 - 1.1.3. ¿Cómo conseguir la diferenciación?
- 1.2. ¿Qué tipos de modelos veremos en el futuro?
 - Startups en el sector legal
- 1.3. ¿Dónde encontrar información sobre el sector legal?



Unidad 2

Inteligencia Artificial aplicada al derecho.

- 2.1. Clasificación de firmas en el mercado
- 2.2. Tipologías de firmas
 - En función del tamaño
 - En función de las áreas de práctica
 - En función del tipo de operaciones
 - En función del modelo de compensación de socios
- 2.3. Nuevos modelos de prestación de servicios: ABS o un ALSP
- 2.4. ¿Qué significa tener una estrategia?
- 2.5. Misión, visión y valores
- 2.6. Estrategias de éxito para competir
- 2.7. Las cinco estrategias seguidas por las firmas de éxito
- 2.8. ¿Cómo se conforma el mercado actual?
- 2.9. Impacto en el perfil de abogado

Unidad 3

¿Qué es el marketing jurídico?

- 3.1. El marketing jurídico
- 3.2. Errores típicos en la definición de marketing en el sector legal
- 3.3. El nuevo paradigma del marketing jurídico
- 3.4. Conceptos básicos de marketing
- 3.5. ¿Cómo un despacho puede empezar a utilizar la herramienta del marketing jurídico?
- 3.6. Marketing, el área comercial y las ventas
- 3.7. Análisis

Unidad 4

Objetivos estratégicos, innovación y legaltech

- 4.1. Objetivos estratégicos
 - 4.1.1. Objetivos estratégicos de marketing
 - 4.1.2. Objetivos de desarrollo profesional/personas
 - 4.1.3. Objetivos financieros
 - 4.1.4. Objetivos tecnológicos
 - 4.1.4.1. La evolución del comprador de servicios jurídicos
 - 4.1.4.2. Panorama del Legaltech 2018
- 4.2. Innovación
- 4.3. Talento innovador

Unidad 5

Marketing Mix ¿Qué producto/servicio quiero vender?

- 5.1. Plan de marketing
- 5.2. Marketing Mix
- 5.3. Producto/Servicio
 - 5.3.1. Elección y comportamiento del público objetivo
 - 5.3.2. Segmentación del trabajo legal tradicional vs tendencia actual.

Unidad 6

Fijación de precios y procesos

- 6.1. Precio y valor
- 6.2. Política de precios
 - 6.2.1. Fijación de precios (I)
 - 6.2.1. Fijación de precios (II)
 - 6.2.2. Sistemas de facturación
- 6.3. Procesos
 - 6.3.1. Servicios estandarizados
 - 6.3.2. Legal Project Management
 - 6.3.3. Ventajas de adopción de un sistema integrado con tecnología

Unidad 7

Promoción y perfil de abogado

- 7.1. Promoción
 - Tipos de posicionamiento
 - Formas de conocer el posicionamiento
- 7.2. Branding y marca. ¿Cómo se construye una marca?
 - 7.2.1. Tipologías de marca en el sector legal
 - 7.2.2. Imagen corporativa
 - 7.2.3. Marca personal vs marca corporativa
- 7.3. Comunicación, entorno offline/online
- 7.4. Publicidad
- 7.5. El perfil de abogado



Unidad 8

¿Dónde vendo mis servicios?

- 8.1. Plaza
- 8.2. Physical Evidence
- 8.3. Elementos clave para ser un buen vendedor
- 8.4. Desarrollo de negocio
 - 8.4.1. Programas para clientes
- 8.5. La venta de servicios jurídicos

Además, se utilizará la herramienta Markplan para poder crear una Estrategia y Plan de Marketing, Ventas y Digital, con la que los participantes de este programa podrán analizar el nivel de digitalización de su empresa.





RESUME
 Street Name 1
 70000 City Name
 Tel: 0000 0000000
 E-Mail: emailname@server.com

SUMMARY

- Experience in commercial engines development
- Expert knowledge in programming
- Strong experience in software design and architecture, animation, network program optimization
- 10 years of development experience. Worked on projects in various industries.
- Management of a small team of engineers

WORK EXPERIENCE

07/2007 - Present Company Name Ltd (United States)
 Lead Position Name

Working on new innovative project

- Sed ut ipsum et toris ornare ullamcorper non quam
- Suspendisse nec urna et amet ante volutpat imperdiet ut
- Donec et quam interdum, vulputate augue eu, aliquam
- Integer sed turpis tempus sem laoreet pellentesque etiam
- Maecenas mollis mauris non neque fermentum, vel gravida
- Aliquam rhoncus quam ac eros ullamcorper laoreet.

01/2005 - 07/2007 Company Name
 Position Name

Worked mostly on engine development

- Nulla non mauris et neque tempus suscipit
- Suspendisse lobortis et nulla euismod, etiam aliquam lectus
- Nulla sed quam varius, imperdiet et malesuada, aliquam
- Aliquam etiam enim et amet velit consectetur grande et et

RESUME
 Street Name 1
 70000 City Name
 Tel: 0000 0000000
 E-Mail: emailname@server.com

SUMMARY

- Experience in commercial engines development
- Expert knowledge in programming
- Strong experience in software design and architecture, animation, network program optimization
- 10 years of development experience. Worked on projects in various industries.
- Management of a small team of engineers

WORK EXPERIENCE

07/2007 - Present Company Name Ltd (United States)
 Lead Position Name

Working on new innovative project

- Sed ut ipsum et toris ornare ullamcorper non quam
- Suspendisse nec urna et amet ante volutpat imperdiet ut
- Donec et quam interdum, vulputate augue eu, aliquam
- Integer sed turpis tempus sem laoreet pellentesque etiam
- Maecenas mollis mauris non neque fermentum, vel gravida
- Aliquam rhoncus quam ac eros ullamcorper laoreet.

01/2005 - 07/2007 Company Name
 Position Name

Worked mostly on engine development

- Nulla non mauris et neque tempus suscipit
- Suspendisse lobortis et nulla euismod, etiam aliquam lectus
- Nulla sed quam varius, imperdiet et malesuada, aliquam
- Aliquam etiam enim et amet velit consectetur grande et et

ACADEMIC QUALIFICATIONS

2005 - present State Technical University
 Post graduate student, Doing research for dissertation

2004 - 2005 State Technical University
 Master's Degree in Computer Science

2000 - 2004 National University of Computer Science
 Bachelor of Computer Science

Equipo docente

Eugenia Navarro

Codirectora del programa



Es ingeniera química por el Instituto Químico de Sarrià, licenciada en Ciencias Químicas por la Universidad Ramón Llull, titulada en Dirección Estratégica en Marketing por Esade, cuenta con un postgrado en Marketing Digital y además ha realizado un programa en Liderazgo en firmas profesionales por Harvard Business School. Inició su carrera profesional en el mundo de los abogados como directora de Marketing y Desarrollo de Negocio de Baker & McKenzie en España en el año 2000.

En la actualidad es consultora y su actividad profesional está centrada en proyectos estratégicos y de innovación en el sector legal, tanto en despachos de abogados nacionales e internacionales, como en empresas multinacionales, donde la función jurídica quiere posicionarse como estratégica.

Eugenia es docente en temas de estrategia y marketing legal de la Facultad de Derecho de Esade, donde dirige diferentes cursos en el ámbito de la gestión, como Management de abogados de empresa, entre otros.

María José Esteban

Codirectora del programa



Es profesora asociada del Departamento de Derecho de Esade y Senior Research Fellow del Harvard Law School Center on the Legal Profession. Su actividad investigadora se centra en el ámbito de la innovación, el análisis estratégico de la calidad y la organización de sociedades profesionales. En la actualidad codirige el Big Four Research Project del Harvard Law School Center on the Legal Profession. También es profesora de Derecho mercantil y de la asignatura Future of the Legal Professions, en programas Master, BBA y Executive Education.

Además, es abogada en ejercicio especializada en Derecho mercantil y socia de Bufete Escura. Con anterioridad fue directora del Departamento Jurídico de Situbsa, empresa de primer equipo del sector de la automoción.

Carlos Alberto Capa

Mentor del programa



Periodista, especialista en información jurídica y del sector legaly miembro de la Junta Directiva de la Asociación de Comunicadores e informadores Jurídicos de España. Ha dirigido durante 8 años la sección Vida Jurídica en el diario Cinco Días y el canal audiovisual especializado Lawyerpress Tv y asesorado a numerosas entidades públicas y privadas en marketing, comunicación y desarrollo de negocio. Es colaborador habitual de medios especializados como Escritura Pública, Revista Registradores, Mutualidad u On Time, entre otros. Actualmente es redactor jefe de Institucional y Despachos de Lawyepress y consultor de comunicación de la Asociación Profesionales de Peritos de Nuevas Tecnologías y ponente de habitual en eventos y congresos en el sector legal, teniendo una amplia experiencia en formación de portavoces y directivos. Ha sido finalista del premio Vaciero de periodismo jurídico en 2019

Mentor: acompaña a los participantes durante su experiencia de aprendizaje, fomenta la participación, realiza la evaluación de las actividades e imparte tutorías

Expertos invitados*

Contaremos cada semana con invitados líderes en Marketing jurídico y desarrollo de negocio de firmas de abogados, empresas, startups, así como proveedores de softwares.

**La colaboración de los expertos invitados puede verse modificada por motivos académicos.*



Manuel Deó

CEO en Ambar.



Santiago Gómez

Consultor tecnológico en Uría Menéndez.



Laura Canudas

Directora de Marketing & Client Development en Cuatrecasas.



Gemma Molar

EMEA y Senior Business Manager (Dispute Resolution Practice Group) en Baker McKenzie



Bernardo Gutiérrez de la Roza

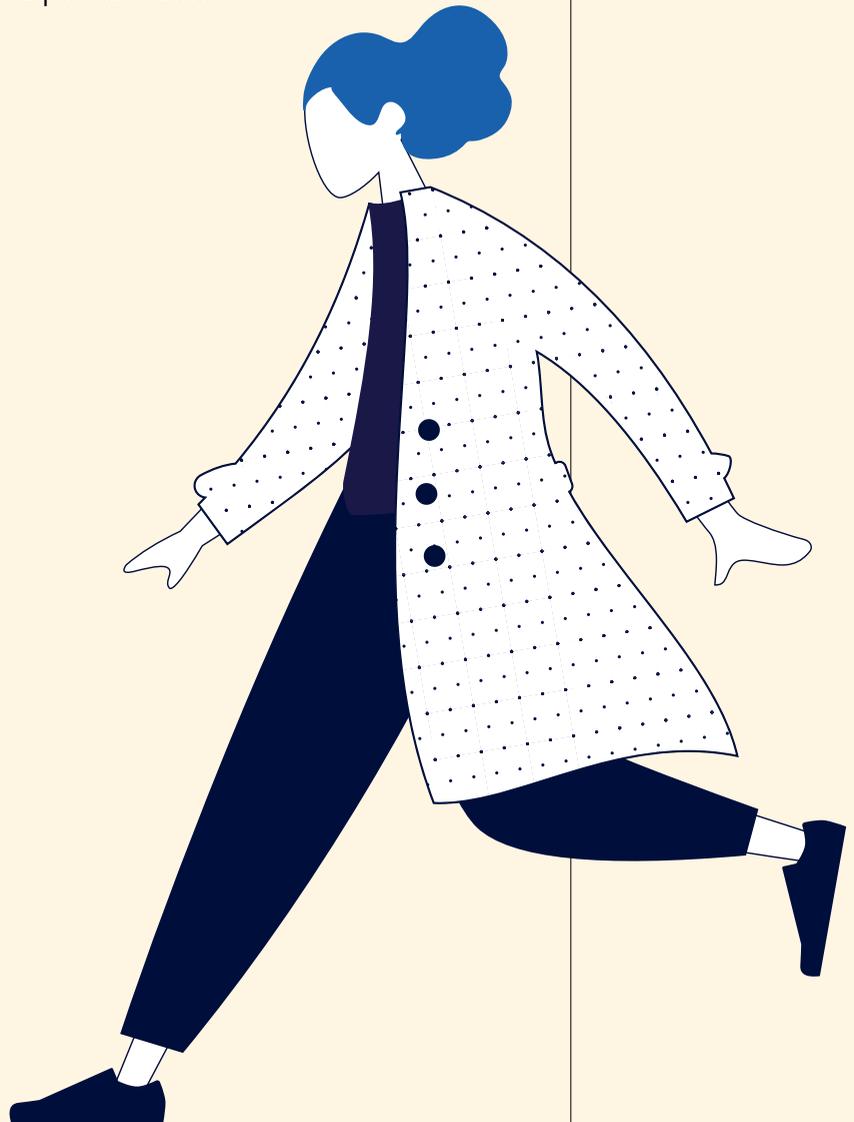
Consejero Delegado, Socio de ONTIER España.



Sistema de evaluación

Se evaluarán distintos entregables y actividades que se plantearán a lo largo del programa.

Los participantes conocerán desde el inicio cuáles serán tenidos en cuenta para la evaluación y los que no, así como la ponderación que tendrán en la nota final.



Información y admisiones

Proceso de admisión

Las personas interesadas deberán completar la solicitud de admisión y adjuntar la documentación requerida por Esade. Una vez recibida, los candidatos serán contactados por el equipo de Admisiones, para una entrevista personal.

En el plazo máximo de una semana el candidato recibirá por email la notificación del Comité de Admisiones. Se considerará confirmada tu participación en el momento que Esade reciba el comprobante de pago de la reserva de plaza. No se considerará inscrito ningún candidato que no haya cumplido con este requisito.

Acreditación académica

Una vez finalizado el programa, se entregará un Certificado de Participación a todas aquellas personas que hayan completado con éxito el programa.

1

Completar solicitud de Admisión



2

Entrevista



3

Comité de Admisiones

Campus Online

Duración y calendario

8 semanas

Formato

Online

Idioma

Español

Importe de la matrícula

2.500€

Se aplicarán bonificaciones especiales a aquellas empresas que inscriban varios participantes en el mismo programa o en varios programas dentro del mismo año académico.

[Solicita admisión online](#)

Esade en cifras

Esade ALUMNI, UN NETWORK DE PRESTIGIO

63.200

Antiguos Alumnos

794 Actos Alumni

126 Países en 5 continentes

72 Chapters Internacionales

RANKINGS

9th

Best Executive Education in Europe

Financial Times, 2019

13th

Best Executive Education Worldwide

Financial Times, 2019

1st

Líder en Innovación Educativa

El Economista, 2020

1st

Best Executive Education in New Skills

Financial Times, 2019

2nd

Best Executive Master online

FSO ranking, 2019

esade

Campus Barcelona - Pedralbes

Av. d'Esplugues, 92-96
08034 Barcelona (Spain)
T. +34 932 806 162

Campus Madrid

Mateo Inurria, 25-27
28036 Madrid
T. +34 913 597 714

Para más información, los candidatos pueden realizar las consultas que precisen sobre el Programa o el proceso de admisión dirigiéndose a:

Valeria Mora
valeria.mora.ext@Esade.edu
Tel. +34 683 268 017

<https://online.esade.edu/programa-marketing-juridico-y-desarrollo-de-negocio/>

Junio 2020

Actualizado para la impresión.
Esade se reserva la posibilidad
de introducir modificaciones
en el programa.