

inDIGITAL Law

Madrid
Barcelona

www.esade.edu/indigital-law



Una aproximación de valor al nuevo entorno legal digitalizado

El entorno donde operan las empresas, los despachos de abogados, asesorías jurídicas y otros negocios del sector legal como notarios, registradores o procuradores se ha convertido en digital.

Este curso está dirigido a abogados y profesionales del sector legal que quieran entender este ecosistema digital y cómo afecta a su sector este cambio de paradigma, desde la perspectiva de la comunicación y el desarrollo de negocio.

Lugar de realización



MADRID

ESADE Business School,
Mateo Inurria, 25-27

BARCELONA

ESADE Law School,
Av. Pedralbes 60-62

Fechas y horario



Madrid

9 y 10 de octubre de 2015. Viernes de 9 a 18,30
y sábado de 9 a 14,00

Barcelona

20 y 21 de noviembre de 2015. Viernes de 9 a 18,30
y sábado de 9 a 14,00

Importe de la matrícula



900 €

765 € Miembros de ESADE Alumni y del Consejo
Profesional de ESADE Law School

*Se aplicarán bonificaciones especiales a aquellas
empresas/despachos que inscriban varios participantes
en el mismo programa. Este importe incluye la enseñanza,
el material docente y los servicios de restauración.*

Objetivos



- Ayudar a los abogados a entender el cambio de entorno y el mundo digital como herramienta estratégica de comunicación y venta.
- Proporcionar las claves de la relación entre marca corporativa/ marca personal.
- Entender los beneficios del marketing digital en la construcción de marca y reputación.
- Entender cómo mejorar y optimizar la página web y los entornos móviles.
- Innovar en los modelos de venta de servicios jurídicos.
- Conocer las Redes Sociales y su adecuación al mundo legal.
- Saber qué preguntas hacer ante las necesidades digitales de una firma de abogados.
- Aprender a desarrollar una buena estrategia de contenidos que refuerce el posicionamiento.
- Entender el funcionamiento del mundo Google, en pro de mejorar el reconocimiento y el desarrollo de negocio.

Contenido



LA IMPORTANCIA DE LA MARCA EN LA GENERACIÓN DE NEGOCIO

- Posicionamiento y estrategia de firma
- Atributos de marca
- La marca como reclamo en la venta
- Marca corporativa versus marca personal

EL MARKETING JURÍDICO Y COMUNICACIÓN EN EL SECTOR LEGAL

- Tendencias ¿qué está ocurriendo?
- Definición del marketing mix
- La reputación

DESARROLLO DE NEGOCIO Y COMUNICACIÓN

- ¿Qué acciones de comunicación ayudan a la generación de negocio?
- Impacto en el público objetivo
- Medios tradicionales
- Elementos tradicionales de creación de marca

MARKETING DIGITAL

- Fundamento
- El entorno: clientes y competencia
- Generación de contenidos

WEB & MOBILE

- Para qué sirve una web
- ¿Qué es el posicionamiento digital?
- Entorno Google (SEM / SEO)
- Medición y retorno

REDES Y MEDIOS SOCIALES

- ¿Por qué hay que tener presencia?
- Plataformas
- Selección

E - COMMERCE / DESARROLLO DE NEGOCIO DIGITAL

- Cambio del hábito de compra
- Generación de nuevos modelos
- ¿Sirve para el negocio legal?

PLAN DE MARKETING DIGITAL VERSUS PLAN DE MARKETING TRADICIONAL

- Aspectos clave
- Métricas
- Ejemplos



Metodología



Curso intensivo de dos jornadas: viernes de 9 a 18.30h. y sábado de 9 a 14h.

Profesorado



EUGENIA NAVARRO

Profesora de Estrategia y Marketing Jurídico de ESADE Law School.



JULIO VILLALOBOS

Director de Marketing de ESADE y profesor de Marketing Digital en diferentes programas de ESADE.



Para más información



Los candidatos pueden realizar las consultas que precisen dirigiéndose a:

María Fernández
maria.fernandez2@esade.edu
+34 93 280 61 62 (ext. 2348)

Escanee este código QR con su *smartphone* y descubra más información sobre el programa.



www.esade.edu/indigital-law

Actualizado para la impresión. ESADE Law School se reserva el derecho de introducir modificaciones en el programa.