

Butlletí d'inscripció

Nom: _____

Cognoms: _____

Adreça: _____

Ciutat: _____

Província: _____

CP: _____ Telèfon: _____

NIF: _____

Email: _____

Si desitja factura per a l'empresa:

Empresa: _____

Adreça: _____

Població: _____

CP: _____

CIF: _____

D'acord amb el que disposa la Llei Orgànica 15/1999 de Protecció de Dades Personals, vostè dóna el seu consentiment per al tractament de les dades personals aportades a través de la seva petició. Aquestes seran incorporades al fitxer de Clients titularitat de l'ICPB, inscrita en el Registre General de l'Agència Espanyola de Protecció de Dades. Les seves dades seran utilitzades en la gestió administrativa i comercial de la seva petició i de la nostra eventual relació contractual.

Li informem que podrà exercir els drets d'accés, rectificació, cancel·lació i oposició establerts en aquesta Llei a través de carta certificada, adjuntant fotocòpia del seu DNI/Passaport, en la següent adreça : ICPB, C/ Ali Bei, núm. 29, baixos 1a - 08010 Barcelona

Inform@ció

El curs té un cost de 1.800 euros.

Places limitades. Rigorós ordre d'inscripció

Lloc:

ESADE

Avinguda d'Esplugues, 92-96 - Barcelona

Horari:

Dijous de 15 a 20 hores

Informació:

Centre d'Estudis de la Procura (cep@icpb.es)

T. +34 93 319 98 36

F. +34 93 315 20 99

La formalització de les inscripcions haurà de realitzar-se abans de l'inici del seminari. El formulari s'haurà de presentar a les oficines de l'ICPB o via email a la següent adreça: cep@icpb.es

Perquè la inscripció sigui efectiva cal fer l'ingrés dels drets de matrícula en el compte núm. 3191.0511.25.4581461128 de l'entitat financera Bantierra.

S'haurà d'indicar en el concepte de l'ingrés el nom de l'assistent.



IL·LUSTRE COL·LEGI DE PROCURADORS
DELS TRIBUNALS DE BARCELONA



Centre d'Estudis de la Procura



Curs 2014

Curs de Gestió per a despatxos de procuradors



IL·LUSTRE COL·LEGI DE PROCURADORS
DELS TRIBUNALS DE BARCELONA

Prepara't per als nous reptes

Presentació del Centre d'Estudis de la Procura

La formació professional permanent dels procuradors és una finalitat bàsica de l'**Il·lustre Col·legi de Procuradors dels Tribunals de Barcelona (ICPB)**.

Per aquest motiu, el **Centre d'Estudis de la Procura** neix amb un objectiu principal: cobrir les necessitats d'especialització i formació continuada que els professionals procuradors requereixen per desenvolupar la seva tasca, que evoluciona i canvia cada dia.

Per donar resposta a aquesta demanda, el Centre d'Estudis de la Procura organitza el **Seminari Procura al Dia**, a través del qual es proporcionen les eines de formació jurídica, continuada i específica, necessàries pel desenvolupament de la tasca material i les funcions del procurador.

El Centre d'Estudis de la Procura compta amb un professorat extern –acadèmics, funcionaris de justícia i professionals de gran prestigi–, que acosta la vida del professional Procurador dels Tribunals a les nostres aules.



En un entorn incert, els despatxos de procuradors han de plantejar-se la gestió com a part essencial del seu negoci en el sector legal. La formació en gestió empresarial adaptada per al negoci dels procuradors ofereix una oportunitat d'evolució i d'adaptació a un mercat que està en ple canvi de paradigma.

Aquesta formació obre una nova perspectiva per afrontar els reptes que esperen els procuradors en aquests temps de canvi.

Objectius

El curs està dissenyat per proporcionar i dotar d'eines de gestió al procurador que li permetin optimitzar els processos i la competitivitat del seu despatx. Aquesta formació ha tingut en compte les especificitats del col·lectiu i pretén ser d'aplicació directa, ja que tocarà els aspectes pràctics i la realitat dels despatxos de procuradors.

Metodologia

El programa s'ha estructurat en quatre mòduls de 5 hores cadascun, més una sessió «online» de seguiment per a la consulta de l'aplicació dels conceptes apresos.

La sessions es plantegen des dels conceptes més purs de gestió financera fins a recursos clau en màrqueting que ajudin i facilitin la generació de negoci en un entorn competitiu.

El seguiment «online» permet habilitar consultes específiques que sorgeixen quan s'endeguen els conceptes apresos.

Professorat

- Eugenia Navarro
Professora d'estratègia i màrqueting jurídic de la facultat de Dret d'ESADE
- Andrés Ragui
Co-Director del programa de Lideratge de Persones i Gestió d'Equips d'ESADE Executive Education.
- Joan Massons
Professor del Departament de Control i Direcció Financera d'ESADE.

30 - gener

Elements clau de gestió per ser un despatx efectiu i competitiu

Objectius

- El balanç i el compte d'explotació
- Els indicadors clau del funcionament del negoci
- Com conèixer els costos i la rendibilitat
- Com fer un pressupost

3 - abril

Com pot ajudar el màrqueting a la generació de negoci?

Objectius

- Analitzar la cartera de clients
- Conèixer els hàbits de compra dels clients
- Elaborar un missatge de valor
- Conèixer el despatx en el seu entorn: avantatge competitiu
- Revisió del material corporatiu: web i altres
- Planificar les accions comercials: què es pot fer

15 - maig

La comunicació efectiva en la venda de serveis, definició del missatge de valor

Objectius

- Potenciar les habilitats de comunicació per ser un líder persuasiu: generar confiança i credibilitat.
- Millorar l'habilitat de connectar amb els altres per motivar, influir, inspirar i dirigir.
- Aprendre a elaborar i comunicar missatges de forma clara i precisa en les diferents situacions de comunicació interpersonal: amb els equips, en reunions, en presentacions, a les xarxes socials, en vídeo i amb els mitjans de comunicació.

26 - juny

La creació de marca en el negoci de la procura, com gestionar la relació amb els clients

Objectius

- Conèixer les tendències en el sector legal quant a contractació de procuradors
- Canvi d'hàbits de compra
- Com generar marca associada a atributs de valor
- Bàsics de generació de marca sense cost; xarxes socials