



CONSELL DELS IL·LUSTRES COL·LEGIS
D'ADVOCATS DE CATALUNYA

CURS

Màrqueting Digital per a l'Advocacia

Eines per a d'Advocacia
del segle XXI



Per què fer aquest curs

La pandèmia de l'COVID-19, a l'impedir relacionar-se de forma presencial en fòrums en els quals habitualment s'establia el primer contacte, o es consolidaven contactes anteriors, està dificultant la generació de nou negoci. En aquest escenari sobrevingut, els despatxos han de proveir-se de recursos addicionals que permetin seguir ampliant per mitjans virtuals les oportunitats d'obtenir nous encàrrecs.

L'objecte d'aquest curs és introduir les advocades i els advocats en el màrqueting digital perquè descobreixin les oportunitats de creixement que existeixen i puguin extreure el màxim profit de les eines i tècniques que ofereix aquesta disciplina.

Objetius del curs

- Conèixer les bases del màrqueting digital en el sector legal
- Saber que web és la més adequada per promocionar el despatx
- Dissenyar un sistema de captació de contactes qualificats
- Conèixer quines tecnologies existeixen per captar i fidelitzar clients
- Posicionar el despatx en els cercadors d'Internet
- Dissenyar una estratègia en xarxes socials adequada per al despatx
- Desenvolupar la marca personal
- Garantir el compliment de la normativa que afecta el màrqueting digital

A qui va dirigit

A les advocades i als advocats de qualsevol especialitat que vulguin iniciar-se en el màrqueting digital i tinguin com a objectiu captar negoci i fidelitzar els clients.

També es dirigeix a aquells despatxos i advocacia que ja comptin amb coneixements de màrqueting digital i vulguin millorar els resultats de les accions que estan desenvolupant.



Programa Formatiu

SESSIÓ 1. BASES DEL MÀRQUETING DIGITAL

16 novembre 2020

Jordi Estalella

En aquesta sessió et mostrarem com començar des de zero amb el màrqueting digital, o a aconseguir millors resultats amb les accions que ja estiguis fent, i a preparar un pla de màrqueting digital per al teu despatx.

SESSIÓ 2. WEB COM A EINA DE CAPTACIÓ DE NEGOCI

18 novembre 2020

Ponent: Lily Zommer

L'objectiu d'aquesta sessió és que coneguis els tipus de web que existeixen, quin convé més al teu despatx i com treure el màxim partit a la web per captar negoci.

SESSIÓ 3. EMBUTS DE VENDA I EMAIL MÀRQUETING

23 novembre 2020

Ponent: Eva Bruch

Una de les claus del màrqueting digital és obtenir una base de dades de contactes de qualitat. En aquesta sessió revisarem les millors formes d'atreure contactes qualificats (leads), mesurar els resultats i fer que aquests contactes es converteixin en clients.

SESSIÓ 4. TECNOLOGIA PER A L'ATRACCIÓ I FIDELITZACIÓ DE CLIENTS

25 novembre 2020

Ponent: José María Fernández Comas

La quarta sessió la dedicarem a repassar una selecció de eines tecnològiques que hi ha al mercat per ajudar els despatxos a atreure i fidelitzar clients.



SESSIÓ 5. POSICIONAMENT A GOOGLE

30 novembre 2020

Ponent: Eduard Banqué

El posicionament en cercadors és essencial perquè un potencial client trobi el teu despatx quan busqui un advocat o una advocada. El posicionament es pot fer mitjançant continguts propis (SEO) o amb mitjans pagats (SEM). En aquesta cinquena sessió coneixeràs les diferències entre els dos mètodes i seràs capaç de decidir quin és millor per al teu despatx.

SESSIÓ 6. XARXES SOCIALS

3 desembre 2020

Ponent: Dona Alcalá

Amb una estratègia clara i un ús adequat, les xarxes socials són eines excel·lents de promoció de la marca i dels serveis del despatx. En què xarxes estar i quines descartar? Quin tipus de missatges comunicar? Aquestes i altres qüestions seran tractades en aquesta sessió.

SESSIÓ 7. MARCA PERSONAL

9 desembre 2020

Ponent: Paula Fernández-Ochoa

La marca personal a l'advocacia és un element fonamental a l'hora de generar credibilitat i aconseguir encàrrecs. Aquesta sessió la volem destinar a conèixer com dissenyar i desenvolupar una marca personal alineada amb les teves característiques personals i la visió del teu despatx.

SESSIÓ 8. ASPECTES LEGALS DEL MÀRQUETING DIGITAL

14 desembre 2020

Ponent: Eduardo López-Román

En aquesta sessió oferirem solucions a algunes qüestions com la protecció de les dades de caràcter personal, la privacitat i la propietat intel·lectual en relació amb la web del despatx, o les polítiques que s'han d'aplicar per a l'enviament de butlletins promocionals a clients i contactes.



Durada

Cada sessió durarà 1.30 hores (12 hores en total), de 15:00 a 16:30 hores.

Material

Es farà entrega a les persones assistents de les presentacions projectades durant les sessions.

Ponents

Lidia Zommer. Sòcia de la consultora "Mirada 360".

Eva Bruch. Sòcia de la consultora "AlterWork".

Eduard Banqué. Advocat i Marketing Manager en "SAGE".

Donna Alcalá. Advocada. Sòcia fundadora de "Emindset Law".

Paula Fernández-Ochoa. Sòcia de "+MoreThanLaw".

José María Fernández Comas. Fundador de Dret Pràctic i Guia "Legaltech".

Eduardo López-Román. Advocat especialitzat en Dret Digital.

Jordi Estalella. Advocat i soci de la consultora "AlterWork".

Direcció del curs

Jordi Estalella. Advocat i soci de la consultora "AlterWork".

Preu del curs: 95€

Un cop iniciat el curs NO és possible la devolució (ni parcial, ni total) de l'import de la inscripció. El CICAC es reserva el dret de modificar i/o suspendre el programa de l'acció formativa.

Inscripcions i Forma de pagament:

En primer lloc heu de formalitzar la vostra inscripció a aquest curs a través del web www.cicac.cat i accedir a la nostra Plataforma Formativa des de la pestanya Formació → Accés a la Plataforma Formativa.

En segon lloc i per tal de poder validar-vos, heu de realitzar una transferència bancària al número de compte d'aquest Consell: ES45 – 3183 – 0803 – 1620 – 0118 – 7927.

Realitzada la transferència bancària, cal fer arribar el justificant de pagament per correu electrònic a formacio@cicac.cat i així poder confirmar la vostra sol·licitud d'inscripció.