

Conferencia:

COMO CAPTAR Y MANTENER CLIENTES :estrategias de comunicación para mejorar las relaciones profesionales en despachos de abogados.

Ponente: **Julio García Ramírez.** Abogado. Graduado en Estrategia de Oratoria y Comunicación por la Universidad del Estado de Nueva York. Autor del libro “Las cuatro habilidades del abogado eficaz “ una del las monografías más vendidas en España con mas de 10.000 ejemplares vendidos de la editorial Rasche, y Director del Máster en Perfeccionamiento de Habilidades la Abogacía del ISDE.

PROGRAMA DEL CURSO:

- 1) Las claves del márketing jurídico para pequeños y medianos despachos.
- 2) Cómo mejorar las relaciones con los clientes.
- 3) La mejor forma de publicitar nuestros servicios profesionales.
- 4) La web corporativa como instrumento de captación de clientela.
- 5) El manejo de las redes sociales al servicios de la publicidad de nuestros despachos.
- 6) Herramientas de comunicación eficaz para dar un mejor servicio a los clientes.
- 7) El teléfono y el correo electrónico : como usarlos para dar un mejor servicio profesional.
- 8) Como mejorar la imagen nuestra en los juzgados para potenciar nuestros despachos.
- 9) Los diez mayores errores a la hora de cerrar una transacción comercial.
- 10) Diez estrategias claves para negociar nuestros honorarios con el cliente...y poder cobrarlos.