



MARKETING ESTRATÉGICO PARA ABOGADOS



Rosario
GSB

LEARNING HUB

Educación Continua
y Consultoría



**Rosario
GSB**

Graduate School of Business
Universidad del Rosario

Desde el 2017 el **Rosario GSB – Graduate School of Business** se ha consolidado como una escuela orientada a la formación posgradual en el campo de los negocios y las organizaciones en el sector privado y público. Nuestro propósito central es ofrecer programas de formación directiva orientados a la creación, crecimiento e innovación en los negocios para agregar valor a las empresas en el contexto local e internacional.

Trascendemos talento formando magísteres, considerando las siguientes premisas:

- ◆ Liderazgo adaptativo.
- ◆ Inteligencia colaborativa.
- ◆ Pensamiento con sentido por la vida, la familia y la profesión.

Somos la
3^a mejor escuela de negocios en Bogotá,
según el **ranking América Economía.**



Rosario
GSB

LEARNING HUB

Educación Continua
y Consultoría

¡Impulsa tu práctica legal con el poder del **marketing estratégico** y lleva tu negocio al **siguiente nivel!**



Duración:

2 semanas (18 horas)



Acceso remoto

Martes, miércoles y jueves
6:00 p. m. a 9:00 p. m.



Dirigido a:

Directivos, profesionales o empresarios en el campo del derecho que desean fortalecer y expandir sus prácticas legales mediante estrategias efectivas de marketing. Dirigido a abogados, socios de firmas legales y directores de marketing legal, el programa aborda las necesidades únicas del sector jurídico, proporcionando herramientas prácticas y conocimientos especializados para mejorar la visibilidad, atraer nuevos clientes y consolidar la reputación profesional en un entorno competitivo y dinámico.



Conferencista:

• **Lina Echeverri**

Es PhD en Integración y Desarrollo Económico y Territorial de la Universidad de León y MBA del Tecnológico de Monterrey. Es líder referente en el campo del marketing y del branding con más de 26 reconocimientos a nivel nacional e internacional.

Sobre el **programa**

En el complejo panorama legal actual, la efectividad del **marketing estratégico** se ha vuelto fundamental para el crecimiento y la sostenibilidad de las firmas de abogados. Este programa ejecutivo está meticulosamente diseñado para equipar a profesionales del derecho con las habilidades y conocimientos necesarios para aprovechar al máximo las oportunidades que ofrece el marketing moderno.

Desde la optimización de presencia online hasta la gestión de la reputación y la generación de leads, los participantes explorarán estrategias innovadoras adaptadas específicamente al entorno legal. A través de un enfoque práctico, los abogados aprenderán a diferenciar sus prácticas, establecer una marca personal sólida y mantenerse éticamente sólidos mientras amplían su influencia y éxito en el mercado competitivo actual.

Este programa no solo ofrece una inmersión profunda en las herramientas digitales y estrategias tradicionales de marketing, sino que también explora cómo aplicarlas de manera efectiva dentro del marco ético y regulatorio del sector legal. Los participantes descubrirán cómo aprovechar la tecnología para mejorar la eficiencia operativa, expandir su red profesional y atraer clientes potenciales de manera significativa. Al finalizar, estarán entrenados no solo para enfrentar los desafíos actuales del marketing en su campo de acción, sino también para liderar el cambio en sus firmas y posicionarse como referentes en un mercado cada vez más competitivo y globalizado.



El marketing para abogados en cifras

El
♦ **73%** de los bufetes de abogados considera que el marketing digital es fundamental para su estrategia de negocio en la actualidad.

Thomson Reuters (2023)

El
♦ **65%** de los abogados afirma que la generación de nuevos clientes es su principal desafío profesional.

American Bar Association (2023)

El
♦ **87%** de los consumidores busca abogados online antes de tomar una decisión de contratación.

Legal Trends Report (2022)

Objetivos **específicos**

Orientar a los participantes en el diseño y ejecución de estrategias de marketing efectivas bajo el enfoque de Human Centric Marketing.

Exponer las estrategias efectivas para la captación de nuevos clientes potenciales, desde la identificación hasta la conversión, utilizando herramientas como el marketing de contenido y la automatización de marketing.

Fomentar una comprensión profunda de las tendencias emergentes en el marketing que impactan el campo acción de los abogados.

Mejorar la experiencia del cliente a través de la implementación de estrategias de comunicación efectiva, gestión de la reputación online y atención personalizada, fortaleciendo así las relaciones a largo plazo con los clientes de la firma.

Ayudar a los participantes a construir y gestionar eficazmente su marca personal, destacando su expertise y credibilidad en el mercado jurídico.





Contenido temático

Módulo 1

Human centric marketing para abogados

- › Orientar a los participantes en la adopción de estrategias de marketing centradas en el cliente, donde el enfoque humano y la personalización son clave para construir relaciones duraderas.

Módulo 2

Captación y conversión de clientes potenciales

- › Exponer estrategias efectivas para identificar oportunidades de negocio, atraer clientes potenciales y convertirlos en clientes reales mediante el uso de marketing de contenido y automatización.

Módulo 3

Perfilamiento de audiencias

- › Segmentar el mercado entendiendo los patrones de comportamiento del cliente para crear perfiles precisos y útiles.

Módulo 4

Posicionarse o morir

- › Desarrollar estrategias de posicionamiento de marca efectivas que permitan crear propuestas de valor únicas y diferenciadoras.

Módulo 5

Elevando la experiencia de marca en firmas de abogados

- › Desarrollar y gestionar una marca fuerte y coherente, que refleje los valores de la firma y atraiga a clientes potenciales.

Módulo 6

Construcción de marca personal para abogados

- › Ayudar a los participantes a desarrollar y gestionar eficazmente su marca personal, destacando su expertise y credibilidad en el mercado jurídico, para diferenciarse y posicionarse como líderes en su área de especialización.

¿Tienes dudas o requieres
más información?

Contactanos



Angie Dayan Rodríguez
Ejecutiva comercial



educon1@urosario.edu.co



+57 320 3631921



Escanea el código
QR para escribirle a
Angie Rodríguez



Rosario
GSB

LEARNING HUB

Educación Continua
y Consultoría