



ADVANCE
Educación Continua

MARKETING ESTRATÉGICO PARA ABOGADOS





Nuestro compromiso nos **posiciona:**



◆ Top 3

mejor universidad privada
de Colombia.

◆ Top 12

mejores universidades
privadas de
Latinoamérica.



◆ Top 4

mejor universidad privada
de Colombia.



◆ Top 1

mejor universidad en
Colombia en innovación
abierta y relacionamiento
con emprendedores, según
Ranking 100 Open Startups.

Globethics

◆ Top 1

en práctica de ética y
sostenibilidad.



Somos una universidad
sostenible

◆ Top 1

en Colombia.

◆ Top 2

en Latinoamérica.

◆ Top 28

en el mundo.

A nivel de universidad

VERY GOOD



4 estrellas

según QS Stars,
sello de calidad
internacional

A nivel de componentes



5 estrellas en:

- * Docencia.
- * Empleabilidad.
- * Internacionalización.
- * Aprendizaje en línea.
- * Inclusión.
- * Arte y cultura.





ROSARIO GSB

Desde el **2017**, el **Rosario GSB Graduate School of Business** se ha consolidado como un campus boutique de Educación Directiva, diseñado para líderes que buscan transformar los negocios desde una perspectiva humana, innovadora y estratégica.

Nuestro propósito central es desarrollar experiencias de aprendizaje personalizadas y de alto impacto que integren conocimiento, práctica y propósito.

A través del Atelier de Liderazgo Directivo, potenciamos la evolución de los líderes mediante un acompañamiento que combina reflexión, acción y desarrollo de habilidades de poder para enfrentar los desafíos del entorno global y empresarial.

Potenciamos el talento guiados por tres pilares:

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



Nuestro compromiso nos posiciona:

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

5^a Mejor escuela de negocios en
Colombia, según el *ranking*
América Economía.



¡Transforma los datos en decisiones que impulsan el futuro de tu negocio!



Duración:
2 semanas (18 horas)



Metodología
en acceso remoto



Metodología
ABR – Aprendizaje Basado en Retos,
creada por Apple. Un enfoque de
aprendizaje experiencial:
70% práctico + 30% teórico



Dirigido a:
Dirigido a abogados, socios y
directivos del sector jurídico
que buscan potenciar sus
prácticas mediante estrategias
de marketing legal, el programa
ofrece herramientas prácticas para
mejorar la visibilidad, atraer clientes y
fortalecer la reputación profesional en
un entorno competitivo.



Sobre el programa

En el complejo panorama legal actual, el marketing estratégico se ha vuelto fundamental para el crecimiento y la sostenibilidad de las firmas de abogados. Este programa ejecutivo está diseñado para dotar a los profesionales del derecho de las habilidades y conocimientos necesarios para aprovechar las oportunidades del marketing moderno.

Desde la optimización de la presencia online hasta la gestión de la reputación y la generación de leads, los participantes explorarán estrategias innovadoras adaptadas al entorno legal. Con un enfoque práctico, aprenderán a diferenciar sus prácticas, construir una marca personal sólida y actuar dentro del marco ético mientras amplían su influencia y competitividad.

El programa combina herramientas digitales y estrategias tradicionales de marketing, enfocándose en su aplicación efectiva y regulada. Al finalizar, los participantes estarán preparados para enfrentar los desafíos actuales, liderar el cambio en sus firmas y posicionarse como referentes en un mercado cada vez más competitivo y globalizado.



El derecho 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)



Propósitos de formación:



Implementar estrategias avanzadas de marketing específicamente diseñadas para firmas de abogados, aumentando la visibilidad online y atrayendo nuevos clientes potenciales.



Medir y gestionar el rendimiento sobre el marketing como parte importante de la toma de decisiones estratégicas de marketing.



Demostrar apertura en el pensamiento hacia nuevas ideas asociadas al liderazgo en marketing.



Liderar equipos de marketing de alto rendimiento, fomentar la creatividad y la innovación, y gestionar el cambio en entornos dinámicos, asegurando una dirección estratégica efectiva y colaborativa.



Construir y gestionar eficazmente tu marca personal como abogado, destacando tu experiencia y credibilidad en el mercado jurídico.



Módulo

Temas

I

Human Centric
Marketing para
abogados

- Principios del Human Centric marketing.
- Tendencias emergentes en marketing de intangibles.
- Estrategias para la creación de valor.
- CX + UX + Service Design.

II

Captación y
Conversión de
Clientes Potenciales

- Entiendo el cliente en un mercado B2C y B2B.
- Identificación de clientes potenciales en el mercado legal.
- Construcción de una propuesta de valor.
- Optimización del embudo de ventas en el sector legal.

III

Perfilamiento de
audiencias

- Insights del comprador.
- Proceso de segmentación.
- Estrategias de Segmentación.
- Cohortes generacionales.

IV

Perfilamiento de
audiencias

- Estrategias de posicionamiento de marca.
- Posicionamiento y Branding: la sinergia perfecta.
- Dilemas del posicionamiento.
- Medición y seguimiento del posicionamiento en el mercado.

V

Elevando la
experiencia de
marca en firmas de
abogados

- La relevancia del branding.
- Identidad de marca.
- Postura de marca.
- Touchpoints de la marca.

VI

Construcción de
Marca Personal para
Abogados

- Identidad y propósito personal.
- Liderazgo y gestión de la reputación en LinkedIn.
- Parrilla de contenidos para la marca personal.
- Métricas y seguimiento de personal branding.



Lina Echeverri

Directora del Rosario GSB

Estratega, speaker y profesora reconocida en América Latina por su capacidad de transformar el marketing y el branding en experiencias humanas que generan impacto real.

PhD en Integración y Desarrollo Económico y Territorial de la Universidad de León y MBA del Tecnológico de Monterrey, cuenta con más de 28 años de trayectoria como líder académica y consultora en marketing estratégico, branding y comunicación.

A lo largo de su carrera ha recibido más de 25 premios nacionales e internacionales, entre ellos el Premio Portafolio a Mejor Profesora Universitaria en Colombia, el Teaching Excellence Award Latin America de ACBSP, el reconocimiento Woman to Watch Colombia, y fue elegida por LinkedIn como una de las 10 voces más influyentes de América Latina (Top Voice LATAM).

ROSARIO GSB

PIONEROS EN ABR

¿Qué es?

El **Aprendizaje Basado en Retos** es un modelo pedagógico práctico creado por **Apple** que consiste en encontrar una solución a un reto de una situación planteada, implementarla, validar su viabilidad y eficiencia con la comunidad y, posteriormente, profundizar en el conocimiento adquirido.

Este modelo pretende:

- › Despertar el interés en el aprendizaje vivencial.
- › Resolver problemas utilizando las nuevas tecnologías.
- › Incentivar el trabajo colaborativo.
- › Desarrollar un conocimiento profundo en un tema específico.





Los principales objetivos del ABR son:

- Desarrollar habilidades complejas de resolución de problemas.
- Fomentar la creatividad en la búsqueda de soluciones.
- Aprendizaje cooperado en equipo.
- Conexión con la realidad del trabajo.
- Adquisición de conocimientos al abordar situaciones complejas.

Estrategias pedagógicas son las siguientes:

Las estrategias pedagógicas que combinan sesiones expositivas, discusiones guiadas, nano y micro retos permiten un aprendizaje integral y dinámico. Las exposiciones facilitan la transmisión de conocimientos clave, mientras que las discusiones guiadas fomentan la participación y el pensamiento crítico. Los nanoretos y microretos, por su parte, ofrecen desafíos breves y concretos que motivan a los participantes a aplicar lo aprendido de forma inmediata, promoviendo la creatividad y la colaboración. Esta combinación favorece la comprensión teórica y el desarrollo de habilidades prácticas en el aula.



A VANCE
Educación Continua

¿Tienes dudas o requieres más información?

Contáctanos



Diana Marcela Guerrero
Ejecutiva comercial



dianamar.guerrero@urosario.edu.co



+57 310 2001629



Escanea el código
QR para escribirle a
Diana Guerrero.





Rosario
GSB

LEARNING HUB

A VANCE
Educación Continua

