

Captación de clientes

Un abogado es una empresa, que necesita clientes para subsistir.



Descripción

Mediante este curso de Lawyer Training aprenderás las claves del marketing jurídico, tanto en aspectos formales como los psicológicos que afectan en tu relación con los clientes y los clientes potenciales. También conocerás las herramientas más eficaces para captar y mantener clientes, así como proyectar tu imagen para obtener éxito..

Precio y duración

175€ con una duración total de X horas.

Módulo I: El marketing jurídico

1. Las claves del marketing jurídico
2. La puerta a la venta
3. Cómo mejorar las relaciones con los clientes
4. La mejor forma de publicitar nuestros servicios profesionales

Módulo II: Herramientas de captación de clientes

1. La web corporativa
2. Las redes sociales
3. El teléfono y el correo electrónico
4. Estrategias de comunicación

Módulo III: La imagen y la persuasión

1. La imagen de nuestros despachos y la imagen de sala
2. Las leyes de la persuasión: disonancia cognitiva y obligación recíproca.
3. Las leyes de la persuasión: conectividad, validación social y escasez
4. Las leyes de la persuasión: envoltorio verbal, contraste, expectativa, implicación y equilibrio.