Corsi di Specializzazione

Corso in TECNICHE DI MARKETING E STRUMENTI DI BUSINESS DEVELOPMENT PER LO STUDIO LEGALE

Legal Marketing e Business Development

On Demand

ON DEMAND - Programma Dettagliato delle Lezioni

Modulo: LEGAL MARKETING PER VALORIZZARE LO STUDIO LEGALE

TECNICHE DI MARKETING E STRUMENTI DI BUSINESS DEVELOPMENT PER LO STUDIO LEGALE

Lezione 1

LEGAL MARKETING: UNA NUOVA MENTALITA' PER ESSERE COMPETITIVI

- Il mercato legale è cambiato: i nuovi scenari
- Il ruolo del legale per i clienti business
- Da professionista a imprenditore
- Saper valorizzare la professione: legal marketing
- Saper organizzare le attività e il team: l'avvocato diventa manager

Lezione 2

STRUMENTI DI BUSINESS DEVELOPMENT DELLO STUDIO LEGALE

- I pilastri del business development dello studio legale
- I canali per sviluppare business
- Gli strumenti necessari per il business development
- Agire con un business model preciso
- L'organizzazione necessaria per sviluppare business: staff, team, mentalità
- ***Cerimonia di chiusura con Consegna Attestati***

Per esigenze di natura organizzativa e didattica, la Scuola si riserva la facoltà di rinviare, di modificare, così come di spostare le date delle lezioni rispetto al calendario inizialmente prestabilito. Inoltre, si riserva il diritto di modificare in ogni momento i contenuti, dei programmi ed il corpo docente al fine di perseguire miglioramenti didattici in linea con i cambiamenti di mercato e le subentrate esigenze organizzative.