FORMACIÓN
HABILIDADES DE ABOGADOS
2024

Curso online

PROPUESTAS COMERCIALES EFECTIVAS PARA ABOGADOS:
DOMINA LA VENTA CONSULTIVA

¿POR QUÉ UN ABOGADO CON RESPONSABILIDADES COMERCIALES NECESITA HACER ESTE CURSO?

En el sector legal, cada interacción con el cliente es una oportunidad clave que puede influir en el éxito de un despacho.

La abogacía no solo implica conocimientos jurídicos, sino también la habilidad de navegar en un mercado altamente competitivo. Este curso se centra en la creación, presentación y seguimiento de propuestas comerciales efectivas, transformando estas interacciones en herramientas de persuasión.

Dado que las propuestas comerciales son fundamentales en el modelo de venta consultiva, aprender a diferenciarse y generar interés es esencial.

El curso proporciona una metodología estructurada y ejemplos prácticos que permiten a los abogados comprender y adaptar sus propuestas a las necesidades específicas de sus clientes, avanzando en el proceso de venta de manera efectiva.

Mirada360°

EL PROGRAMA

Módulo 1: La importancia de una buena propuesta comercial

- Objetivos de la propuesta
- ¿Qué necesitamos para poder diseñar una propuesta comercial efectiva?
- Errores frecuentes en la preparación

Módulo 2: Entendiendo al cliente y sus necesidades

- La venta consultiva como marco metodológico
- Cómo ganar confianza y credibilidad. La sintonía con el cliente
- La escucha activa y la empatía para comprender al cliente
- Conversaciones de calidad: matriz de escucha, metodología SPIN, preguntas clave
- El buyer persona: conociendo a nuestro cliente
- Roles de compra y mapa de poder

Módulo 3: Diseño de propuestas personalizadas

- Estructura y componentes clave de una propuesta efectiva
- La co-creación: qué es, qué logramos y cómo hacerlo
- Presentación de credenciales y experiencia
- Descripción de nuestra solución: efectos racionales y emocionales
- Cómo mostrar el valor diferencial con la competencia
- Diseño gráfico de la propuesta

Módulo 4: Presentando nuestra propuesta

- Claves de una buena presentación
- Cómo generar interés y lograr que el cliente se identifique
- Cómo transmitir el valor de nuestra propuesta
- Cómo elegir la experiencia más relevante
- Roles del equipo durante la presentación
- Cómo gestionar las objeciones y obstáculos más frecuentes durante esta fase

Módulo 5: Seguimiento

- Mejores prácticas para el seguimiento de propuestas comerciales
- El feedback del cliente
- La gestión efectiva de objeciones: anticipación, evaluación, preparación, argumentación y gestión
- Estrategias para avanzar hacia el cierre

Mirada360°

LOS PROFESORES

Lidia Zommer

•+20 años de consultoría estratégica para despachos de abogados
•6 como abogada en ejercicio

Docente de comunicación y marketing jurídico en:

- Ilustre Colegio de Abogacía de Madrid (España)
- Universidad Complutense de Madrid (España)
- Instituto de Estudios Bursátiles(España)
- Universidad de Los Andes (Colombia)
- Pontificia Universidad Católica deValparaíso (Chile)
- Universidad Austral (Argentina)

/lidiazommer/

Eduardo Herrero

•Desde el año 2007 colabora como consultor y formador con despachos y firmas de servicios profesionales, en el desarrollo de habilidades y metodología comercial.

Especialista en procesos de venta de servicios y soluciones complejas, y en competencias que ayudan a los profesionales a mejorar su productividad y eficiencia.

Colabora también actualmente con:
oESIC Business & Marketing School
oAsociación ICEA (Sector Seguros – Banca)

/EDUARDO-HERRERO-SALINERO/

Mirada360°

MODALIDAD Y CONDICIONES

Enfoque 100% práctico
Olvida la teoría que no puedes aplicar. Aquí, cada sesión incluye ejemplos reales e interacción con los profesores para que implementes lo aprendido desde el primer día.

Grupos muy reducidos
Las plazas son estrictamente limitadas para que puedas interactuar con los expertos.
¡Asegura tu lugar hoy!

En directo
Serán sesiones en directo, pero no te preocupes si no puedes asistir a una sesión porque tendrás la grabación para verla antes de la siguiente clase.

En sólo un mes y medio, con una sesión semanal de hora y media en vivo con los dos profesores a las 15 h (hora de España), desde el martes 5 de noviembre de 2024.

A la finalización del curso, obtendrás el diploma acreditativo del "Curso propuestas comerciales de abogados ganadoras", otorgado por Mirada 360.

Precio:
495 euros más IVA (impuesto no aplicable a extranjeros no comunitarios)

Mirada 360 Marketing SL
Calle Moreruela, 26 - 28055 - Madrid
hola@mirada360.es
mirada360.es
LinkedIn: Mirada 360

Mirada360