



## Estrategias de transformación B2B para los despachos de abogados

Wolters Kluwer Legal Software, reconocido proveedor de soluciones en [software jurídico](#), te invita a esta ponencia que tendrá lugar el próximo **20 de febrero a las 17.00h** y que será impartida por **Óscar Torres**, fundador y director del 'B2B Management Program' de ESADE Executive Education, y director senior de desarrollo de canal a nivel global en Dassault Systèmes.

A pesar de que la facturación de los despachos de abogados en muchas ocasiones proviene en un porcentaje muy alto de las empresas y por tanto son B2B, muchos de ellos siguen teniendo una mentalidad B2C.

A lo largo de esta interesante sesión, Óscar Torres nos hablará de la necesidad de orientar el despacho al cliente para liderar un bufete que genere mejor negocio, que sea más predecible y fundamentalmente que sea escalable y, además, nos dará recomendaciones para conseguirlo.

En concreto, las tres ideas claves que veremos durante la sesión son:

- Diferencias clave entre vender productos o servicios que llegan al consumidor

...