09/11/2020

ECONOMIST & JURIST

Redacción

Nuevo webinar: “Generación de negocio para despachos de abogados, en tiempos de crisis”

¿Qué abarca la denominada marca del despacho? ¿Existe alguna relación entre la marca personal del abogado y la generación de nuevos asuntos? ¿Qué motivos encontramos para desarrollar la marca personal? ¿Qué tipos de abogados existen desde el punto de vista comercial? ¿Cómo se negocian los honorarios? ¿Cuáles son los errores más típicos de los despachos de abogados en el proceso de captación de clientes? ¿Cómo se genera más confianza frente a los clientes potenciales? ¿Cuál es el mejor método para comunicar nuestros servicios jurídicos frente a los mismos?

Con la intención de responder a las anteriores y a muchas otras cuestiones que se puedan suscitar, Economist & Jurist School te invita a asistir y a participar en el nuevo webinar titulado: “ **Generación de negocio para despachos de abogados, en tiempos de crisis**”.

¿Dónde, cuándo y cómo?

Mediante la modalidad de streaming, el próximo jueves, 11 de noviembre de 2020, a las 17:00 horas y previa inscripción en el siguiente enlace.

Programa

BLO

...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |