

# Jornada sobre marketing jurídico e internacionalización de despachos de abogados

## Motivos

La teoría sobre cómo diferenciar un despacho en el mercado o cómo internacionalizarlo es conocida, pero la realidad es que hay pocos despachos españoles de abogados diferenciados positivamente en el mercado o realmente internacionalizados. ¿Por qué pasa esto? Durante esta Jornada hablaremos al respecto y contribuiremos al hecho de que los despachos de abogados tengan, por fin, más herramientas para diferenciarse o internacionalizarse.

## Contenidos

1. El miedo al fracaso. ¿Cómo evitar que el miedo sea el principal obstáculo (no reconocido) para diferenciar o internacionalizar un despacho o una red de despachos de abogados?
2. La internacionalización: ¿es adecuada para nuestro despacho? ¿Nos aportará una ventaja competitiva?
3. Requisitos para diferenciar o internacionalizar un despacho.
4. Formas de internacionalización.
5. Cómo crear demanda de los servicios del despacho en el propio país y en el extranjero.
6. Experiencias de despachos pequeños y medianos.
7. Formación clave para la diferenciación en el mercado y la internacionalización.
8. Estados Unidos de América: oportunidades y retos para la abogacía española.

## Lugar

Salón de Actos del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid. Calle Serrano, nº 9, 1ª Planta. C.P.: 28011. Madrid.

Jueves, 3 de mayo de 2012, de 16 a 19 h.

Inscripción Gratuita. No se requiere la pertenencia a ningún colectivo para poder participar.