



## **LAWYER TRAINING: CAPTAR CLIENTES**

### **MÓDULO I: EL MARKETING JURÍDICO**

- 1.1 Las claves del marketing jurídico.**
- 1.2 La puerta a la venta.**
- 1.3 Cómo mejorar las relaciones con los clientes.**
- 1.4 La mejor forma de publicitar nuestros servicios profesionales.**

### **MÓDULO II: HERRAMIENTAS DE CAPTACIÓN DE CLIENTES**

- 2.1 La web corporativa.**
- 2.2 Las redes sociales.**
- 2.3 El teléfono y el correo electrónico.**
- 2.4 Estrategias de comunicación.**





## **MÓDULO III: LA IMAGEN Y LA PERSUASIÓN**

- 3.1 La imagen de nuestros despachos y la imagen de sala.**
- 3.2 Las leyes de la persuasión: disonancia cognitiva y obligación recíproca.**
- 3.3 Las leyes de la persuasión: conectividad, validación social y escasez.**
- 3.4 Las leyes de la persuasión: envoltorio verbal, contraste, expectativa, implicación y equilibrio.**

