

# CURSO INTENSIVO GESTIÓN ESTRATÉGICA DE BUFETES JURÍDICOS

Ofrecido por:



en alianza con:



## EXTRACTO DEL CURSO



La industria de servicios jurídicos ha sufrido una transformación a nivel mundial de grandes magnitudes. Los despachos han eliminado las barreras nacionales internacionalizándose para ejercer en diferentes mercados. Esta internacionalización conlleva que los despachos internacionales que se asientan en una nación llevan consigo sus estrategias de gestión, generación de negocio y protocolos de ejercicio de la profesión.

Las firmas internacionales desde hace muchos años, han insertado el mercadeo y la gestión estratégica en su ADN; lo anterior se evidencia en las encuestas internacionales realizadas, cuando se pregunta a los abogados de despachos: ¿cuáles son las características más importantes que evalúan al momento de realizar nuevas contrataciones de abogados? La mayoría de las veces, la primera respuesta está el potencial del aspirante de generar negocios y oportunidades para el bufete.

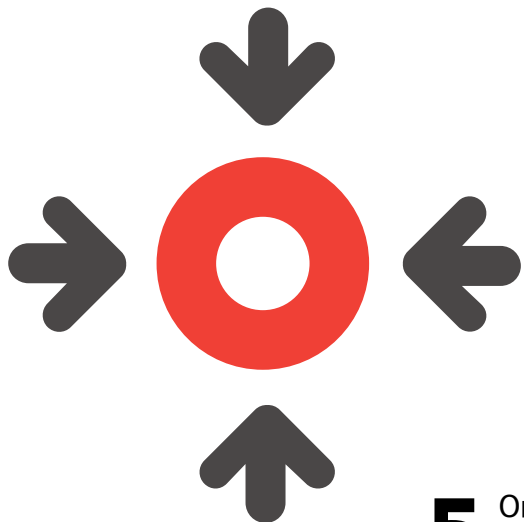
Uno de los requisitos esenciales para poder optar a ser socio del bufete algún día, y en muchos casos es el factor determinante para ascender dicha calidad, es su capacidad de generar los negocios y oportunidades antes referidos para el bufete. Además, es en interés del bufete retener al abogado con el incentivo de su asenso, y no dejarle ir a empezar su propio despacho, por el temor a una fuga de clientes con dicho abogado.

Esta realidad es ineludible y debemos prepararnos para afrontarla.

El curso tiene como propósito que el participante conozca los diferentes factores del ejercicio de la profesión de abogado desde un punto de vista empresarial. Está diseñado para ser un curso eminentemente práctico al término del cual, los participantes podrán crear su propio plan de negocio para empezar sus despachos o hacer los ajustes necesarios dentro de bufetes ya establecidos con miras a volverlos más rentables, dando una ventaja competitiva a quienes realicen el curso puesto que saldrán del mismo con una mentalidad de generación de negocio.



## OBJETIVOS DEL CURSO



**1** Tomar consciencia que el ejercicio de la profesión requiere de habilidades de gestión empresariales.

**2** Incentivar el pensamiento estratégico para la toma de decisiones en la gestión del bufete.

**3** Conocer la gestión de un bufete jurídico.

**4** Poder hacer los ajustes necesarios para llevar nuestros bufetes y práctica profesional a donde lo deseamos.

**5** Orientar la estrategia para poder realizar un mercadeo de servicios Jurídicos efectivo.

### ¿Qué recordarán de este curso los abogados en 5-10 años?

Gestionar un despacho jurídico requiere de una preparación y acciones destinadas al mercado. No es suficiente abrir las puertas de un bufete para atraer clientes; y una vez lleguen los clientes, se debe aprender a gestionarlos para poder tener una operación jurídica rentable. Recordarán que pueden ser dueños de su propia práctica profesional y destino si tienen una mentalidad estratégica al respecto y que ninguna decisión con relación a la gestión y estrategia debe ser tomada a la ligera.

### ¿Cómo cambiará la percepción de los participantes después de tomar este curso?

Los participantes terminarán el curso con un enfoque de negocio, se despertará una curiosidad que los llevará a conocer mas sobre gestión y a involucrarse mas activamente en la generación de negocio de las instituciones donde ejercen su profesión.

# ¿QUÉ HABILIDADES DEBEN OBTENER LOS PARTICIPANTES DE ESTE CURSO

**1**

Gestión de despachos

**2**

Nociones básicas de mercadeo.



**3**

Visión de los bufetes jurídicos como empresas de servicios profesionales.

**4**

Conocimiento de las herramientas de mercadeo y gestión así como su aplicación y ventajas de su uso dentro de la profesión jurídica.

# RESUMEN DEL PROGRAMA

## MÓDULO INTRODUCTORIO

“El despacho de abogados como empresa de servicios profesionales.”

- Elementos de una empresa de servicios.
- Nuevas tendencias en administración de despachos jurídicos.
- Aspectos a tomar en cuenta para implementar en nuestros bufetes.

## MÓDULO 1. DIRECCIÓN DE UN DESPACHO DE ABOGADOS

- La dirección estratégica del despacho.  
¿Cómo organizar un despacho dirigido a objetivos y cómo fijarlos?
- Alianzas estratégicas.  
Esquemas de referencia de clientes con otros abogados y otros profesionales.
- Fijación de Objetivos SMART

<b>S</b>	<b>M</b>	<b>A</b>	<b>R</b>	<b>T</b>
Specific	Measurable	Achievable	Realistic	Time-base

## MÓDULO 2. EL NEGOCIO JURÍDICO. LOS BUFETES DE ABOGADOS

- Estrategias posibles en las firmas de servicios profesionales.  
Importancia de la segmentación:

(i)  
por rama del Derecho

(ii)  
por Industria

- Los inductores de beneficio
- El coste interno del servicio jurídico  
¿Cuánto cuestan los servicios jurídicos?  
¿Será solo la suma de los gastos fijos de operación y mantenimiento?
- El cliente como clave del éxito

**1** ¿Cómo generar valor?

**3** ¿Cómo gestionar las expectativas del cliente?

**2** ¿Qué contrata el cliente?

**4** Captación y fidelización de clientes

## MÓDULO 3. DIRECCIÓN ESTRATÉGICA Y MERCADEO JURÍDICO (I)

- Análisis interno
- Capacidades del despacho.  
¿Tiene lo que se requiere para poder cumplir con los servicios jurídicos que promueve?
- Análisis externo
- Orientación al mercadeo
- El entorno legal, ¿Qué sabemos del mercado de servicios jurídico guatemalteco?

## MÓDULO 4. DIRECCIÓN COMERCIAL Y MERCADEO JURÍDICO (II)



- Marketing mix
  - Calidad, pricing, mercadeo experiencial
  - Herramientas de fidelización y de control de calidad
  - La imagen del bufete
    - Internet: abogados, páginas web, internet y redes sociales
    - Marca personal y marca del bufete
    - “Elevator Pitch”, “Spoken Logo”.
  - De mercadeo a desarrollo de negocio.
  - “Pricing”: sistemas de fijación de precios, elementos a tomar en cuenta y su relación con el posicionamiento del bufete.

## MÓDULO 5. LAS OPERACIONES EN UN DESPACHO DE ABOGADOS

- Gestión del tiempo. ¿Que venden los abogados? Su tiempo.
- La relación capacidad-ocupación en un despacho de abogados, la importancia del apalancamiento.
- La gestión del conocimiento, sistemas de gestión del conocimiento.  
¿Cómo la gestión del conocimiento nos vuelve más rentables?
- De un “commodity” a un servicio altamente especializado.



## **MÓDULO 8. GESTIÓN DE PERSONAS**

- Recursos Humanos dentro de la gestión del despacho
- Compensación
- Planes de carrera
- Acuerdos de socios
- Los diferentes modelos de organización de un despacho de abogados. Para crecer dentro de un bufete, ¿qué factores debe tomar en cuenta?

## **MÓDULO 9. INICIATIVA EMPRENDEDORA EN UN DESPACHO DE ABOGADOS. CREANDO MI PROPIO DESTINO.**

- Plan de negocio: ¿Qué servicios ofrezco? ¿Cómo le hablo o me acerco al mercado que puede requerir mis servicios? ¿Tengo la infraestructura para ofrecer esos servicios? ¿Por qué me va a elegir a mí un cliente sobre otros despachos? ¿Qué mensaje comunico?
- Plan de negocio para un bufete propio.
- Plan de negocio para crecimiento profesional dentro de un bufete ya establecido.

### **METODOLOGÍA**

El curso consta de 8 módulos, cada uno con una duración de 2 horas. En cada módulo los participantes realizarán ejercicios prácticos de manera que puedan interiorizar los conocimientos de dicha sesión. El curso se imparte mediante clases magistrales, diálogos socráticos y casos prácticos. Esta combinación permitirá a los participantes conocer, profundizar y aplicar los conocimientos adquiridos durante el curso. Durante el desarrollo del curso se impulsará a los participantes a que lo aprendido en cada módulo lo empiecen a aplicar en sus bufetes de inmediato, y la última sesión irá dirigida a organizar en un plan estratégico los diferentes ejercicios prácticos que hayan desarrollado durante el transcurso del curso. Previo a cada sesión, se enviará vía correo electrónico el material que deben conocer los participantes a efecto de poder ser discutido en clase y para que lo tengan de referencia en el futuro cuando estén en la aplicación de su plan estratégico.

Por último todos estos ejercicios se aplicarán a la creación de un plan estratégico específico para cada quien el cual se realizará en las últimas sesiones del curso. Este será revisado por el catedrático quien brindará recomendaciones al mismo para su efectiva implementación.

## PONENTE



### **LIC. EDUARDO JOSÉ PAIZ CEREZO**

Ponente del Curso Gestión Estratégica de bufetes Jurídicos  
epaiz@paizconsultants.com

- Maestría en la Universidad Carlos III de Madrid en Asesoría Jurídica de Empresas.
- Maestría en Gestión Estratégica de Despachos Jurídicos del Instituto Superior de Derecho y Economía “Mención de Honor”
- Autor del libro “Mi Primer Millón Como Abogado”. Consultor en temas de estrategia, gestión y marketing de Bufetes Jurídicos.
- Autor de Artículos para publicaciones como Revista Auno Abogados y Legal Today.

## DIRECCIÓN DE PROGRAMA

### **LICDA. ANA PONCE DE IBARGUEN**

Directora de Publicación IURISTEC  
ana@iuristec.com.gt