



# Aula de, **GESTIÓN DE DESPACHOS**

Santander-La Ley

**ABRIL-JUNIO 2022 / MODALIDAD ONLINE**

#FormaciónAbogacía

Certificado por:   **Abogacía  
Española**  
CONSEJO GENERAL

 **Santander**  
 **LA LEY**



**ABRIL-JUNIO 2022 - Fecha de inicio : 19 de abril - 60 horas**

**Horario: Martes, miércoles y jueves de 16:30 a 19:30**

**Coordinadores del curso:**

José María Alonso Puig, decano del Colegio de la Abogacía de Madrid.

Mario Alonso Ayala, presidente y cofundador de Auren.

## SESIÓN 1

**PROFESOR: JOSÉ MARÍA ALONSO (COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID)**

### INAUGURACIÓN

Victoria Ortega, presidenta del Consejo General de la Abogacía

José María Alonso, decano del Colegio de la Abogacía de Madrid

### I. INTRODUCCIÓN

- Presentación del curso.
- La importancia de los servicios profesionales.
- Evolución del mercado de servicios jurídicos.
- El mercado español de servicios jurídicos.

## SESIÓN 2

**PROFESORA: MARÍA RUIZ PACHECO (MIRADA 360)**

### II. ESTRATEGIA

Las señas de identidad de un despacho profesional.

- Posicionamiento.
- Valores.
- Cultura.
- Marca.
- Estrategia.

## SESIÓN 3

**PROFESOR: MARIO ALONSO PUIG (AUREN)**

Importancia del tamaño.

- La dimensión como elemento estratégico.
- ¿Cómo ganar tamaño?
- Los riesgos del crecimiento.
- Análisis DAFO de grandes y pequeños.

## SESIÓN 4

**PROFESOR: FERNANDO VIVES (GARRIGUES)**

- Formas jurídicas para el ejercicio de la actividad profesional. La sociedad limitada profesional.

## SESIÓN 5

**PROFESOR: MANUEL MARTÍN MARTÍN (GÓMEZ ACEBO & POMBO)**

- Deontología. Códigos éticos. Compliance.

**SESIÓN 6****PROFESOR: ALEJANDRO ALONSO DREGI (CECA)**

- Responsabilidad social empresarial / Sostenibilidad.

**III. GESTIÓN****SESIÓN 7****PROFESORA: PAULA FERNÁNDEZ OCHOA (MORE THAN LAW)**

Marketing:

- Posicionamiento.
- Acciones de marketing.
- Medición de resultados.
- Fidelización de clientes.
- Gestión de la cartera.

**SESIÓN 8 y 9**

- Recursos humanos.

**PROFESOR: JAVIER MORENO MEYERHOFF (IURIS TALENT)**

- Reclutamiento.
- Fidelización.
- Motivación.
- Comunicación.
- Carrera profesional.
- Retribución.

**PROFESOR: MARIANO RODRÍGUEZ LANCHO (AUREN)**

- Formación.
- Liderazgo.
- Políticas y planes de igualdad y diversidad.

**SESIÓN 10****PROFESOR: DANIEL SÁEZ CASTRO (AUREN)**

Honorarios:

- Modelos de determinación.
- La importancia de la propuesta.

Servicios:

- Multidisciplinaridad.
- Valor añadido.
- Cobertura territorial.
- Calidad y certificación.

Procesos:



- Los procesos en una firma profesional.
- Gestión del conocimiento.
- Gestión documental.
- Gestión de expedientes.

## SESIÓN 11 y 12

- Tecnología.

### PROFESOR: ALEJANDO SÁNCHEZ DEL CAMPO (ICAM)

- Herramientas de gestión: EROP, CRM, Business Intelligence.
- Software legal.
- Cloud.
- Ciberseguridad.

### PROFESOR: RICARDO OLIVA LEÓN (ALGORITMO LEGAL)

- Robótica e Inteligencia Artificial.
- Blockchain.

## SESIÓN 13

### PROFESORA: SARA SANTOS UGARTE (VENIZE COMUNICACIÓN)

Medios tangibles:

- Oficinas y equipamiento.
- Teletrabajo.
- Prevención de riesgos laborales.

Medios intangibles:

- Web y blogs.
- Redes sociales.

## SESIÓN 14

### PROFESOR: EMILIO GUDE MENÉNDEZ (CECA)

Gestión económica-financiera:

- Control del tiempo.
- Facturación.
- Cobros.
- Cuenta de resultados.
- Presupuestos.
- Financiación.
- Ejercicio social.
- Trabajos en curso.
- Cuadro de mando e indicadores.

## SESIÓN 15

### PROFESOR: SERGIO SALCINES (INFORMA CONSULTING)

Gestión de riesgos:

- Tipos de riesgos: externos e internos.
- Gestión ex ante y ex post.
- Aseguramiento.



- Protección de datos y prevención de blanqueo de capitales.

## SESIÓN 16

PROFESOR: JOSÉ LUIS PÉREZ BENÍTEZ (BLACK SWAN CONSULTORÍA)

### IV. ORGANIZACIÓN INTERNA

- Socios. Tipos.
- Acceso a la condición de socio.
- Salidas y bajas de socios.
- Valoración del despacho.
- Modelos de retribución de los socios.
- Gobernanza del despacho.
- Sucesión.

## SESIÓN 17

PROFESOR: TONI IZQUIERDO (IZQUIERDO MOTTER)

### V. DESARROLLO

Crecimiento:

- Integraciones y compras de cartera.
- Redes y alianzas.
- Retos y problemas en las integraciones.

## SESIÓN 18 y 19

### VI. LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN LOS DESPACHOS DE ABOGADOS

PROFESORA: EUGENIA NAVARRO (ESADE Y HARWARD)

- Estrategia y cultura digital.

PROFESORA: CARLOS CALVO (VECTORIAM)

- Marketing digital.
- Herramientas colaborativas.

## SESIÓN 20

PROFESORAS: LIDIA ZOMMER (MIRADA 360) Y EVA BRUNCH (ALTERWORK)

- Nuevos modelos de negocio en la abogacía.
- Legaltech.

Certificado por:



# Aula de **GESTIÓN DE DESPACHOS**

#FormaciónAbogacía

Santander- La Ley

**ABRIL-JUNIO 2022 / MODALIDAD ONLINE**

