

Diplomado de Marketing y Desarrollo de Negocio de Firmas Legales



Sobre Asuntos Digitales

La misión de Asuntos Digitales es apoyar a nuestros alumnos a que logren que sus negocios sean rentables, escalables y que no dependan de ellos.

[Link para conocer más sobre Asuntos Digitales y sus directores académicos.](#)



Directores Académicos
de Asuntos Digitales

9 de cada 10 alumnos nos recomiendan



[Link para ver reseñas en Trustpilot](#)

Medimos la satisfacción de nuestros alumnos utilizando la metodología del NPS o Net Promoter Score.

El promedio de nuestros programas es de 92, mientras que la media en educación es de 54.

Sobre Asuntos Digitales



Asuntos Digitales nace en el 2019 en Madrid, España, con el objetivo de capacitar a sus alumnos para prosperar en el entorno digital.

Nuestro propósito es apoyar a profesionales iberoamericanos para que desarrollen sus empresas y transformen la realidad económica de la región. Lo hacemos a través de la educación, haciéndola accesible y fácil de implementar.

Creemos en la educación práctica y actualizada y entendemos que la mejor forma de lograrlo es a través de programas especializados, focalizados y puntuales.

Programas

100% Online
con sesiones live



Acerca del programa

Diplomado de Marketing y Desarrollo de Negocio de Firmas Legales

Aprende todo lo que necesitas saber para hacer de tu firma legal un negocio rentable y escalable.

Programa especializado en estrategia, marketing y ventas. Pensado para ofrecer todas las herramientas y conocimientos necesarios en estrategia de negocios y en marketing para que los participantes aprendan a gestionar con éxito una firma legal aprovechando lo mejor de la digitalización.



Programa desarrollado en alianza

Este Diplomado es presentado por LexLatin y Asuntos Digitales.

LexLatin es el medio digital líder de América Latina dirigido al sector legal. Se especializa en el desarrollo de contenido especializado, cubriendo con noticias, reportajes, entrevistas y artículos de opinión, los acontecimientos que afectan al trabajo de las firmas y de sus abogados.

Características generales



Formato

Online con sesiones live



Duración

4 meses (16 sesiones)

Perfil del participante



- ✓ Directores o líderes de firmas legales.
- ✓ Emprendedores en el área de legaltech.
- ✓ Abogados que ejercen de manera unipersonal o en una firma, sin importar su tamaño y/o especialización.
- ✓ Asesores jurídicos que busquen adquirir conocimientos en el área de marketing y desarrollo de firmas legales.

Oferta académica



Propuesta de Valor

- ✓ Programa diseñado específicamente para abogados y firmas legales.
- ✓ El método learning-by-doing te permitirá aprender a la vez que podrás ir aplicando los conocimientos adquiridos.
- ✓ Más de 16 sesiones live vía Zoom con expertos de la industria.



Experiencia del alumno

- ✓ Sesiones online en vivo con expertos de la industria con los que podrás interactuar directamente.
- ✓ Sesiones de network online donde conocerás profesionales de firmas legales de distintos países y podrás desarrollar relaciones profesionales de beneficio mutuo.

Oferta académica



Recursos académicos

- ✓ Entrega de certificado otorgado por LexLatin y Asuntos Digitales.
- ✓ Materiales descargables que maximizan la capacitación del programa.

El Diplomado está específicamente pensado para quienes tengan posiciones de dirección en firmas legales o sean los principales responsables del marketing de éstas.

Certificado de reconocimiento



- ✓ Al finalizar el programa recibirás un certificado de haber culminado los estudios del Diplomado.
- ✓ El certificado lo emite Asuntos Digitales con Lexlatin como título propio.
- ✓ Asuntos Digitales es una escuela de negocios registrada en Madrid, España.

Plan de estudios

Sesión 1	Introducción
Sesión 2	Posicionando la firma
Sesión 3	Diseño de servicios legales
Sesión 4	Branding
Sesión 5	Marketing #1
Sesión 6	Marketing #2
Sesión 7	Ventas
Sesión 8	Contratación de firmas legales, la perspectiva de una corporación
Sesión 9	Gestión de una firma con criterio de empresa de Servicios
Sesión 10	Contabilidad y finanzas
Sesión 11	Métricas y evaluación de gestión
Sesión 12	Innovación en firmas legales
Sesión 13	Digitalización y nuevos servicios
Sesión 14	Modelos de compensación
Sesión 15	Workshop de habilidades gerenciales y liderazgo
Sesión 16	Caso de estudio



Director Académico

Fernando Peláez-Pier

Fernando es abogado egresado de la Universidad Iberoamericana, Ciudad de México, y de la Universidad de Los Andes, Venezuela. Es un miembro destacado de la fraternidad jurídica global y ha contribuido al desarrollo de la comunidad jurídica internacional. Fernando fue presidente de LexMundi (1992-1993) y luego de una exitosa carrera en la International Bar Association (IBA), presidió esa organización entre 2009 y 2010.

Fue socio fundador de Hoet Peláez Castillo Duque, uno de los principales despachos de abogados venezolanos, en el que fue socio administrador. Antes de incorporarse a la firma en Caracas, en 1977, ejerció en México, París y Londres.

Actualmente además es CEO de LexLatin y Editor de su boletín especializado en la Gestión y Administración de firmas de abogados.

Algunos de los Docentes del Programa



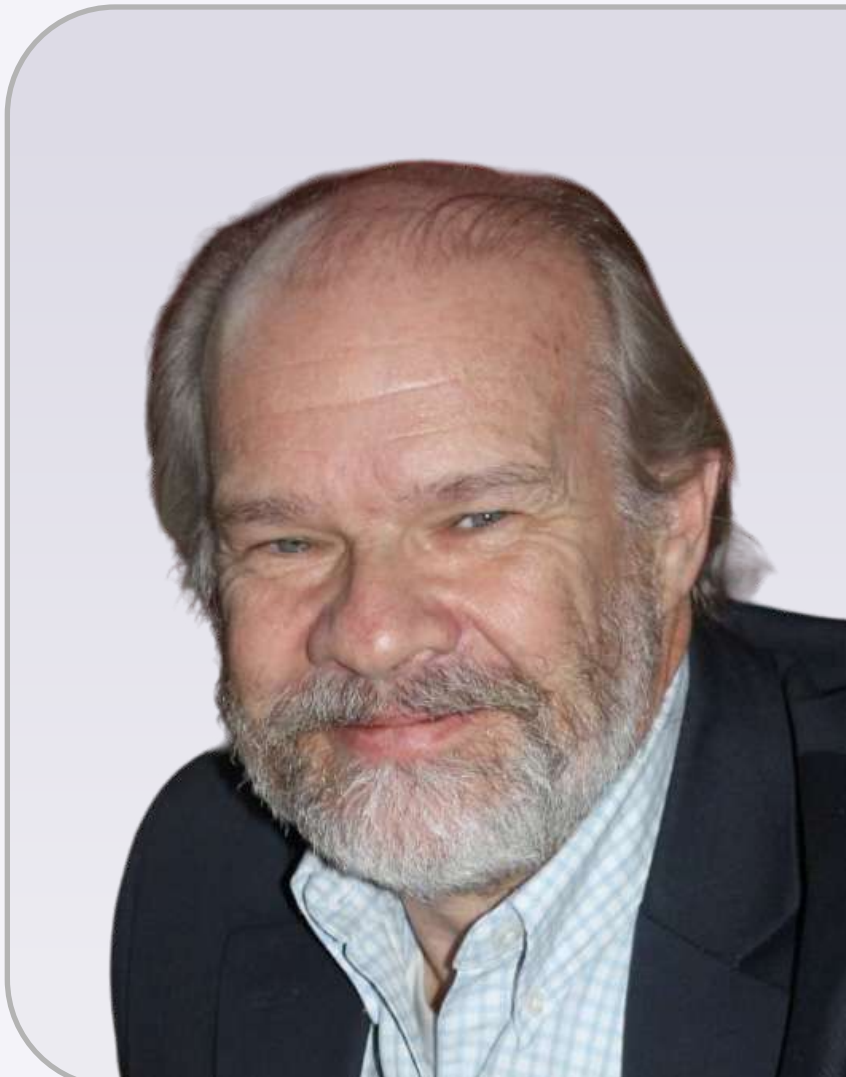
David Ioli

David fundó su agencia de marketing y estuvo al frente de ella durante más de 10 años, abriendo operaciones en 4 países y atendiendo clientes en más de 14 países. Es especialista en marketing digital y desde hace cuatro años se dedica a capacitar dueños de negocios digitales en procesos de mercadeo.



Edith Santos

Profesional de amplia trayectoria en el área de administración y finanzas en corporaciones líderes en empresas de servicios y demás. Inició su desarrollo profesional como consultor gerencial en la firma Arthur Andersen y desde el año 2016 forma parte del equipo de LexLatin como Contralora financiera y administrativa.



Gustavo Rodríguez

Cuenta con 24 años de trayectoria en consultoría y asesoramiento para más de 45 estudios de abogados en Chile, Perú, Argentina y Ecuador. Específicamente en modelo de negocios, desarrollo estratégico, modelo de desarrollo de talentos, management y administración, construcción de KPIs y estrategias de visibilidad.

Algunos de los Docentes del Programa



Alejandro Szilágyi

Alejandro tiene más de 34 años de experiencia como consultor de alta dirección en 21 países. Ha desarrollado 9 metodologías de negocio propias. Entre sus clientes destacan las empresas 3M, Telefónica, BMW, J&J, Pfizer, Colgate, Polar, Nestlé, CAF, Mercantil, La Caixa, Kimberly-Clark, entre otros.



Leopoldo Hernández Romano

Leopoldo asesora a firmas de abogados en la elaboración de planes estratégicos y su ejecución, proyectos de transformación de estructuras organizacionales, esquemas de compensación de socios y abogados, y temas de gobierno corporativo. También asesor de alianzas iberoamericanas y latinoamericanas, en sus estrategias de posicionamiento y retención de talento.



Daniel Acevedo

Daniel es Senior Manager en EY Law y líder de la práctica en transformación digital e innovación para equipos jurídicos empresariales para la región de Latinoamérica. Ha sido reconocido por múltiples publicaciones y organizaciones como uno de los líderes mundiales en innovación y tecnología legal, habiendo recibido en 2023 el reconocimiento FastCase50 como uno de los 50 pensadores más influyentes en legaltech a nivel global.

Algunos de los Docentes del Programa



Chantal Williams

Cuenta con más de 25 años de experiencia en mercadotecnia, comunicación y desarrollo de negocios. Ha trabajado en México y Estados Unidos. Estuvo en la dirección de mercadotecnia y desarrollo de negocio en multinacionales, como Heineken e Imperial Tobacco. Actualmente, lidera la dirección de comunicación, mercadotecnia y desarrollo de negocio en Von Wobeser y Sierra.



Héctor García

Abogado con un Master en Negocios Internacionales de la Universidad Pompeu Fabra en Barcelona, España. En los últimos 15 años ha liderado departamentos de Legal y Compliance en Bayer y también ha trabajado en firmas de abogados en distintos países de América. Desde 2019 lidera un Hub para prestar soporte en Compliance y Data Privacy, así como conducir todas las investigaciones de Compliance para las Américas.



Fabian Urriago Guzmán

Miembro de la Dirección Corporativa de Gómez-Pinzón Abogados y del Comité de Innovación. Director de Gestión del Conocimiento. Cuenta con una experiencia de más de quince años de trabajo en la dirección y liderazgo de proyectos estratégicos de las organizaciones enfocados en la transformación digital e implementación de óptimos sistemas de información, business intelligence, gestión de la innovación, transformación del negocio, gestión del conocimiento y capital intelectual.

Algunos de los Docentes del Programa



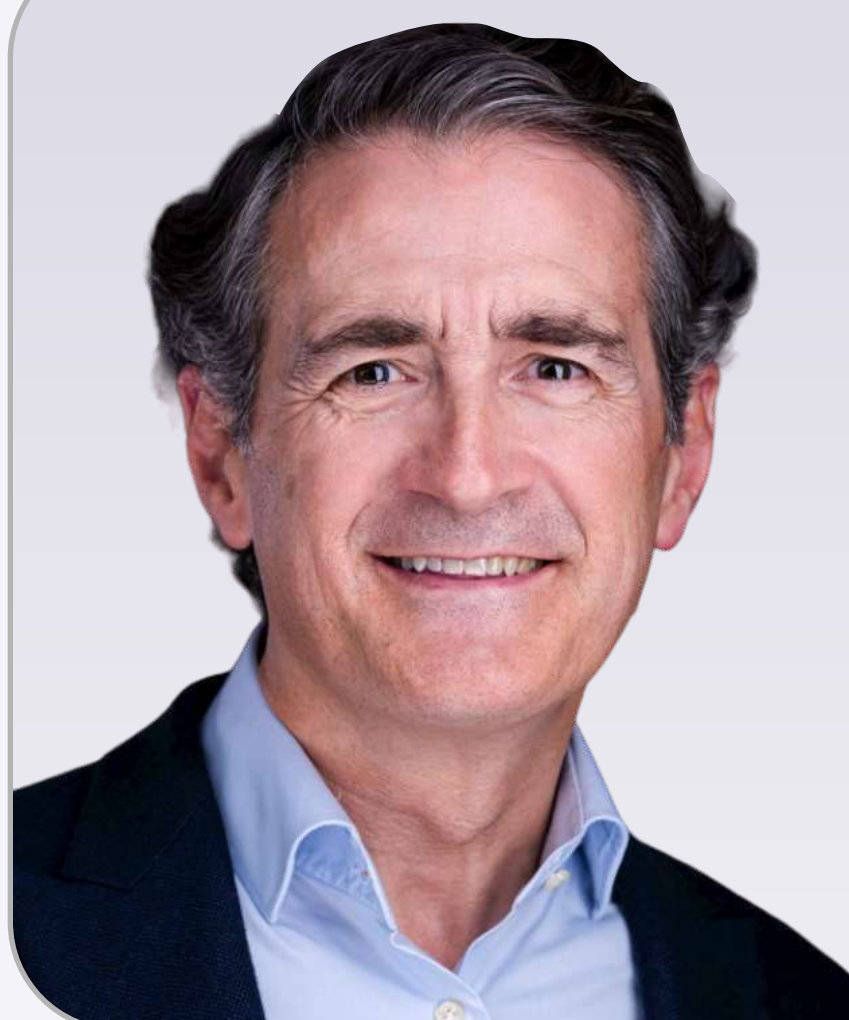
Karol Valencia

Abogada y diseñadora de servicios UX, para entornos digitales. Docente de cursos de innovación legal, legal tech y legal design en diferentes instituciones educativas y gestora de equipos internacionales 100% remotos. Cuenta con una maestría en gestión empresarial y responsabilidad social corporativa, un máster diseño UX/UI, un MBA internacional en Project Management de proyectos de tecnologías disruptivas, cursos de programación full stack y es políglota con 5 idiomas.



Alonso Indacochea

Abogado con más de 20 años de experiencia. Es Socio Director desde el 2014 en Indacochea Asociados. Lidera los departamentos Corporativo y de LegalTech y Startups, es considerado como apoyo fundamental en el desarrollo de negocios de los clientes IA y pieza clave en el asesoramiento en Banca y Finanzas. Es CEO at Iconekta.



Miguel Ángel Pérez de la Manga

Consultor de negocio en firmas de abogados desde 2008 en España y Latinoamérica. Además es Profesor de gestión de firmas de abogados en la Universidad de Navarra. Especializado en creación de partnerships, pactos de socios, planes estratégicos de firma y planes de retribución de asociados en Black Swan Consultoría.

Metodología



Learning-by-doing

La metodología del Diplomado está basada en la teoría educativa ***learning-by-doing***.

Toda la formación está orientada hacia la implementación práctica, por lo cual cada sesión se basa en conceptos teóricos que, semana a semana, podrás ir implementando en tu negocio a medida que avanza el Diplomado. De forma que, completando el programa, terminarás no solo con más capacidades en lo personal sino con un negocio operativo de primer nivel.

Puntos de interés

- ① El programa tiene una duración de 16 semanas.
- ② Cada semana habrá una sesión en la que se abordarán distintos temas de interés para los participantes.
- ③ Las sesiones son en vivo, vía Zoom, y son grabadas y cargadas al portal para que siempre estén disponibles para los alumnos.
- ④ Dos sesiones de networking entre los participantes.



Tadeo Arrieche Franco
Cambio de paradigmas



«Lex Latin y Asuntos Digitales construyeron un espacio multidisciplinario de apoyo a una nueva visión de la prestación de servicios legales. Es una herramienta de formación relevante para quienes quieren innovar en su mercado. Siempre habrá la oportunidad de sumar nuevos casos de éxito al programa, para nutrir a los usuarios con experiencias.»



Angie Del Jesús
Excelentes expositores



«El diplomado de Marketing de Firmas Legales llenó todas mis expectativas. Como una no abogada, me permitió ver desde varios puntos como trabajar tanto interno como externo, a entender diferentes tipos de abogados, así como la forma de mercadearse. Definitivamente recomendado.»



Luis Daniel Delgado
Un excelente experiencia educativa...



«Un excelente experiencia educativa.

Excelente organización. Muy buen cuerpo docente. Francamente una experiencia educativa muy grata y enriquecedora, la cual recomendaría a todos mis amigos y colegas en la rama legal.»

Oferta académica

1 CUOTA

\$499

Pago en una sola cuota.
Tarjeta de crédito/débito o PayPal.

2 CUOTAS

\$273

Pago en dos cuotas.
Tarjeta de crédito/débito o PayPal.

3 CUOTAS

\$182

Pago en tres cuotas.
Tarjeta de crédito/débito o PayPal.

Página informativa del programa:

<https://www.asuntosdigitales.com/diplomado-marketing-y-negocios-firmas-legales>

Página de inscripción:

<https://www.asuntosdigitales.com/inscripcion-marketing-desarrollo-negocio-firmas-legales>

Inscripción

Paso 1

Llenar el formulario al final de la página informativa

Nombre:

Apellido:

Email:

Número de teléfono (incluir código país):

País:

Siguiente

 100% Seguro | Al utilizar este formulario declaro que acepto la política de privacidad de Asuntos Digitales Consulting, SL.

Paso 2

Escoger el tipo de pago

Pago en una sola cuota

USD \$499

Pago total del importe total de la matrícula al contado.

Continúa con pago en una cuota

2 cuotas mensuales

USD \$273

Pago del total de la matrícula en dos cuotas mensuales.

Continúa con pago en dos cuotas

3 cuotas mensuales

USD \$182

Pago de la matrícula en tres cuotas mensuales.

Continúa con pago en tres cuotas

www.asuntosdigitales.com

Inscripción

Paso 3

Escoge tu método de pago
tarjeta de crédito/débito o PayPal

\$273.00 USD

2 pagos mensuales

Código promocional

Aplicar

Iniciar sesión

Dirección de correo electrónico

☐ Tarjeta de Crédito

☐ PayPal

Completar mi compra

Paso 4

Tendrás acceso al portal del alumno



¿Tienes preguntas o necesitas ayuda?

Estamos para ayudarte.

Contáctanos a través de la página de Asuntos Digitales
o al correo **info@asuntosdigitales.com**

Asuntos Digitales en las redes



+34-651-07-76-20



Asunto Digitales



@asuntosdigitales



Asuntos Digitales



@asuntosdigitales