

AVANCE CURSO



LA HORA DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

La oportunidad para reinventar
el modelo de negocio y los procesos
de nuestro despacho

*“Debemos asumir
que nuestro presente
y futuro de la
digitalización va a ser
siempre en “beta”. La
digitalización implica
una transformación
que afecta a personas,
procesos y tecnología”*

(Flor de Esteban. Socio
directora de Deloitte Digital)

10^a
EDICIÓN

CURSO

Gestión y Dirección Empresarial
de Despachos Profesionales

Unas jornadas ineludibles para todos los directivos del sector, sean socios, gerentes o directores de área, que desean conocer y profundizar en los cambios y retos que deberán afrontar los despachos ante la transformación digital. Se aportará conocimiento de expertos del sector y experiencias de casos reales de despachos y empresas que han desarrollado con éxito la transformación digital, afectando a personas, procesos y tecnología. En definitiva, ¡unas jornadas para directivos que no quieren quedar fuera de foco!

BARCELONA y MADRID | noviembre 2017

PROGRAMA

MÓDULO 1 VISIÓN

¿NUESTROS DESPACHOS ESTÁN PREPARADOS PARA AFRONTAR LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL?

“Cada empresa ha de saber en qué punto está, y según ello, decidir si digitaliza procesos o digitaliza su modelo de negocio”

(Fernando Trias de Bes)

6 horas (10 a 14h y 16 a 18h)

Barcelona 07/11/2017

Madrid 14/11/2017

- Volver a repensar nuestro modelo de negocio de ahora, si continuará siendo válido en el futuro
- Descubrir los modelos de negocio que vienen
- Qué tecnología necesitaremos para competir en la economía de la transformación digital (big data, la nube, ...)
- El tren de la transformación digital en las empresas como puede afectar en nuestro despacho en clave de oportunidad.
 - En la organización y en los procesos
 - En la relación con los clientes
 - En la prestación de los servicios
 - En las personas
- Experiencias y casos reales; Servicios tradicionales digitalizados y transformados; Legal Tech; Low cost.

MÓDULO 2 OPERACIONES (I)

VENTA DE SERVICIOS Y DESARROLLO DE NEGOCIO. DEL MARKETING TRADICIONAL AL MARKETING DIGITAL

- ¿Qué reglas y operativas han cambiado?
- ¿Qué herramientas necesitare para operar en el marketing digital?
- Clientes analógicos versus clientes digitales
- Experiencias y casos reales. Las acciones que funcionan con evidencias y resultados contrastados

“Las organizaciones exponenciales son 10 veces mejores, 10 veces más rápidas y 10 veces más baratas que la tuya. Haz algo antes de que sea tarde”

(Yun Van Gees)

3 horas (10'30h a 13'30h)

Barcelona 21/11/2017 Madrid 28/11/2017

MÓDULO 3 OPERACIONES (II)

GESTIONAR EL DÍA A DÍA DE NUESTRO DESPACHO. PERSONAS Y OBJETIVOS

- Empezar el año con objetivos. ¿Cómo tengo mi equipo y cómo lo gestiono?
 - Metodología, procesos y herramientas para asegurar Jobs descriptions
 - Definir, marcar y gestionar objetivos
 - Revisiones salariales 2018
- Cómo gestionar a los profesionales generación “millenium”
- Experiencia y caso real; La gerencia del día a día de un despacho; planes de acción, presupuestos, crecimiento, relación con la propiedad y socios, relación con los clientes

“No dude nunca que un pequeño grupo de personas puede cambiar el mundo. De hecho, son los únicos que lo han hecho”

(Margaret Mead)

3 horas (16h a 19h)

Barcelona 21/11/2017 Madrid 28/11/2017

MÁS INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES
formacion@amadoconsultores.com
www.cursodirecciondespachosprofesionales.com

HÁGASE SOCIO DE NUESTRA RED DE DIRECTIVOS DE DESPACHOS PROFESIONALES
Y SE BENEFICIARÁ DE PRECIOS ESPECIALES
www.rddp.es

