

LEGAL AND BEYOND

🕒 12 Ore | 4 incontri

€ ○○○

Roma, 10 aprile 2019

LEGAL AND BEYOND

Business development,
marketing e comunicazione
in ambito legale

ICC ITALIA
INTERNATIONAL
CHAMBER OF COMMERCE
The world business organization



Organizzato in collaborazione con



Business development, marketing e comunicazione: queste sono solo alcune delle attività che il professionista legale non può più trascurare per accrescere competitività, efficienza e produttività in un mercato sempre più senza confini. Nel corso di questo ciclo di incontri i professionisti di settore analizzeranno strumenti, modalità e nuove tendenze per potenziare l'operatività del professionista legale.

I Incontro Il Marketing strategico per gli studi legali

Mercoledì, 10 aprile 2019 - Ore 12.00 - 15.00

II Incontro Gli strumenti di comunicazione per gli studi legali

Mercoledì, 29 maggio 2019 - Ore 12.00 - 15.00

III Incontro Sviluppo della gestione e dei rapporti con i clienti dello studio legale

Mercoledì, 18 settembre 2019 - Ore 12.00 - 15.00

IV Incontro Brand reputation online e offline: il ruolo della comunicazione non verbale

Mercoledì, 23 ottobre 2019 - Ore 12.00 - 15.00

Durata 12 Ore

Dove

ICC Italia

Via Barnaba Oriani, 34 - Roma

Docenti

Valeria Cavallo

Roberta De Matteo

Nicola Di Molfetta

Stefano Ferranti

Giorgia Pizzuti

Elvira Scibetta

Quota di partecipazione

Ciclo di incontri completo

€ 370,00 + IVA 22% Associati ICC

€ 500,00 + IVA 22% Quota standard

Singolo Incontro

€ 120,00 + IVA 22% Associati ICC

€ 160,00 + IVA 22% Quota standard

Crediti formativi

Saranno riconosciuti **8 crediti**

formativi ordinari per la

partecipazione ad almeno

l'80% del Ciclo di incontri

Legal and Beyond

I Incontro Il Marketing strategico per gli studi legali

Mercoledì, 10 aprile 2019 - Ore 12.00 - 15.00

Programma

- Perché è importante e cosa si intende per marketing negli studi legali
- Il marketing dei servizi a portata di tutti
- Il marketing strategico applicato agli studi legali
- Analisi dei clienti: mantenere, sviluppare e acquisire
- SWOT analisi: cos'è e a cosa serve, applicazioni e casi per gli studi legali

- Case Study

Il sistema kMAP

II Incontro Gli strumenti di comunicazione per gli studi legali

Mercoledì, 29 maggio 2019 - Ore 12.00 - 15.00

Programma

- Avvocati e Social Media: come costruire la propria web reputation
- L'importanza del sito web: dal content marketing al web writing
- Newsletter ed eventi: sono ancora efficaci?

- Case Study

Siti web e pagine LinkedIn: come ottimizzarli

III Incontro Sviluppo della gestione e dei rapporti con i clienti dello studio legale

Mercoledì, 18 settembre 2019 - Ore 12.00 - 15.00

Programma

- Analisi dei clienti: da mantenere, sviluppare e incentivare
- Le leve da implementare il proprio business
- Il business plan in pillole

- Case Study

NetLeg l'importanza del CRM di studio

IV Incontro Brand reputation online e offline: il ruolo della comunicazione non verbale

Mercoledì, 23 ottobre 2019 - Ore 12.00 - 15.00

Programma

- Il concetto di Reputazione
- La valorizzazione della persona e lo sviluppo delle soft skills come investimento nella brand reputation di studio

- Case Study

Nicola Di Molfetta, caporedattore di Legalcommunity, ci illustra la sua esperienza in termini di brand legali internazionali e italiani e come vengono comunicati

Docenti

Valeria Cavallo

Marketing & Communication Manager, Giovanardi Pototschnig & Associati

Roberta De Matteo

BD & Communication Senior Manager, Studio Legale Orrick

Nicola Di Molfetta

Direttore Responsabile/ Editor-in-Chief, LC Publishing Group

Stefano Ferranti

B2Bstrategist e Marketing Coach

Giorgia Pizzuti

Soft Skill e ICF Trainer

Elvira Scibetta

Content Writer e Web Marketer

Info

Per maggiori informazioni contattare:

ICC Italia

Tel. +39 0642034320

Email: icc@iccitalia.org

REGISTRATI