

# Programa de Formación Acelerada en Emprendimiento Legal: ¿Qué incluye?

**Más de 90 horas de material formativo.**

**Consejos reales de profesionales en activo.**

**Experiencia tangible en proyectos viables.**

# Abogados y abogadas, ha llegado el momento de emprender.

Somos un **instituto formativo pionero** que forma a abogados como tú a montar su propio despacho con éxito.

Te enseñaremos a montar tu propio despacho en un **programa de formación práctico y honesto**, basado en experiencias reales.

En nuestro programa de **formación acelerada en emprendimiento legal** aprenderás a crear tu propio despacho desde 0, sin necesidad de invertir cantidades ingentes de dinero ¿A qué esperas?



El paso a paso para montar tu propio despacho de forma ordenada y no morir en el intento.



Las claves para **emprender** y desarrollar un negocio rentable.



Cuáles son las herramientas de captación de clientes que te harán **crecer** a ti y a tu negocio para evitar depender de nadie.



Como evitar cometer errores que impiden que tu negocio **avance** en tu camino hacia al éxito, con el fin de que puedas centrarte en lo que realmente importa.



Cómo crear una marca que te permita **desmarcarte** de tus competidores y como darte a conocer a través del marketing digital.



Conocerás a otros alumnos y profesionales del sector que, como tú, quieren **crear** su propio despacho.

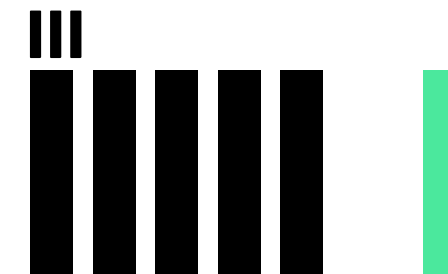
6 módulos de contenidos muy específicos, estructurados para avanzar con mucho sentido común.



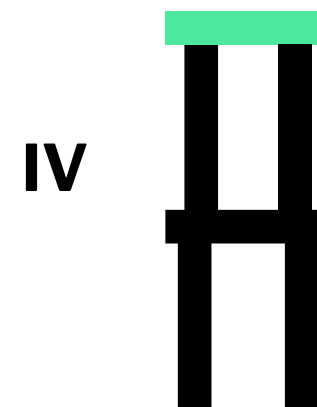
**Emprende**



**Ordena**



**Desmárcate**



**Construye**



**Crece**



**Avanza**

## Módulo formativo I

### Emprende

A través de este primer módulo, queremos que rompas las cadenas que te atan al sistema que nos han vendido e inculcado desde pequeños, viendo en el emprendimiento, la mejor manera de salir de dicho sistema.

## Módulo formativo I

**1.1**

El arte de empezar con miedo.

**1.2**

El miedo, entiéndelo.

**1.3**

Cambia el chip.

**1.4**

Esencialismo.

**1.5**

Los grandes errores de los emprendedores novatos (y no tan novatos).

**1.6**

El poder de los hábitos.

**1.7**

Los hábitos para la efectividad.

**1.8**

Piensa en grande.

**1.9**

Pre-suasión.

## Módulo formativo II

# Ordena

En el módulo ordena nos dedicaremos a enseñarte los pasos prácticos para crear un modelo de negocio viable y que funcione.

Aprenderás a poner tus precios, a analizar los costes y a crear una estructura de trabajo que permitan que tu despacho sea rentable.

## Módulo formativo II

**2.1**

Generación de modelos de negocio en la abogacía.  
Plan de negocio.

**2.2**

Los valores de tu empresa.

**2.3**

La segmentación y la teoría de los océanos aplicada a la abogacía.

**2.4**

Misión y diseño de la propuesta de valor.

**2.5**

El Legal Design Thinking como Instrumento.

**2.6**

La toma de decisiones.

**2.7**

El despacho mínimo viable (DMV) en el marco del Lean Startup.

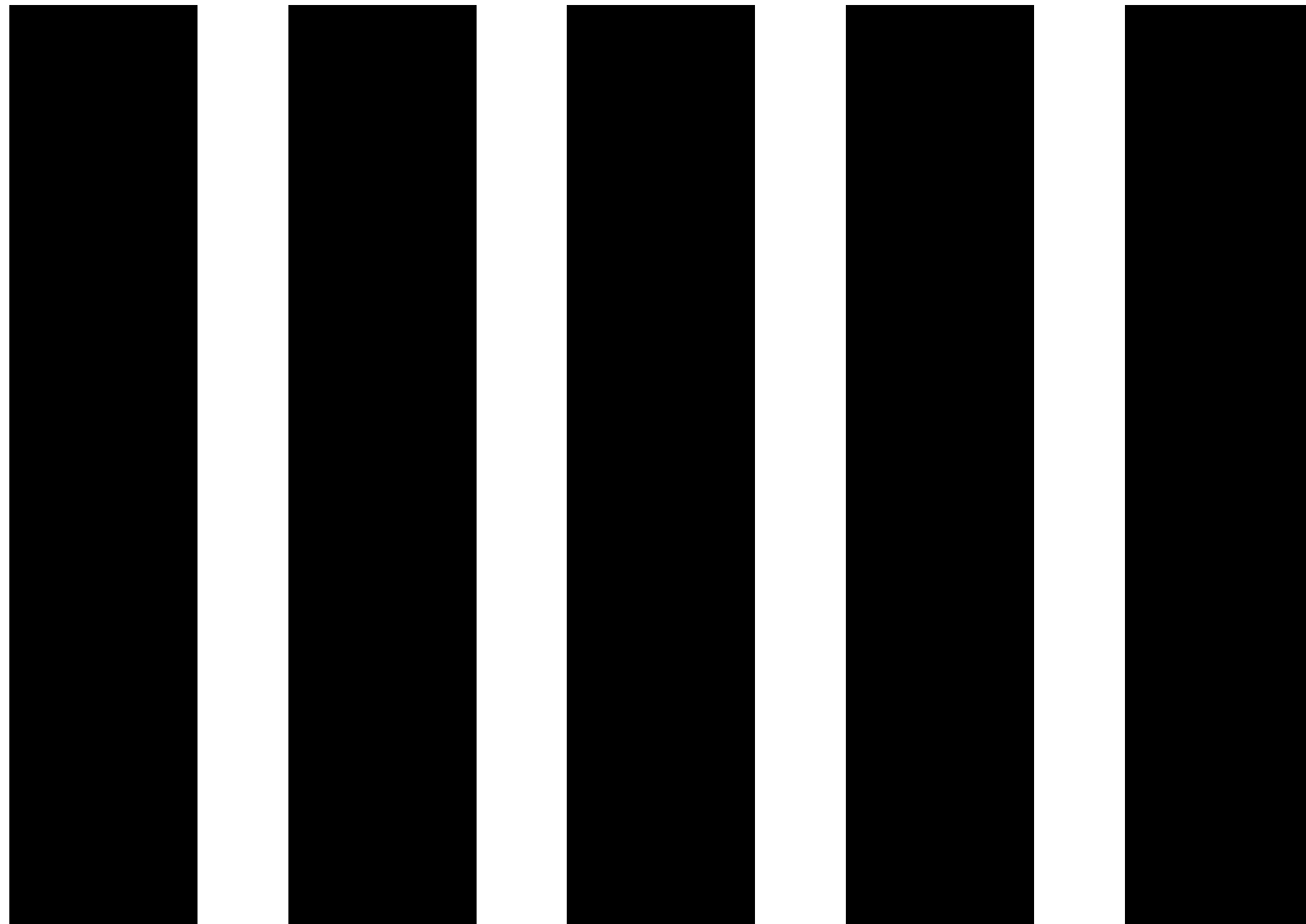
**2.8**

La estructura societaria del DMV.

**2.9**

Persuasión.

## Módulo formativo III



### Desmárcate

Como el nombre indica, este módulo está enfocado en enseñarte todo lo que debes saber para crear la marca de tu despacho.

Desde el análisis de la competencia, la creación del logo y look & feel, hasta la estrategia de posicionamiento para lograr que tu despacho se destaque de la competencia.



## Módulo formativo III

### 3.1

Análisis de la competencia: estrategia de logotipado.

### 3.2

Análisis de la competencia: selección de colores, y tono de voz.

### 3.3

Desarrollo de la misión de tu despacho.

### 3.4

Desarrollo de la visión para tu despacho.

### 3.5

La propuesta de valor.

### 3.6

El Naming de tu marca.

### 3.7

Dar en la diana.

### 3.8

Herramientas y plataformas para crear tu marca.

### 3.9

Formatos para la presencia de tu marca.

## Módulo formativo IV

# Construye

En este módulo te enseñaremos a crear tu estrategia de marketing digital para construir unas bases sólidas para que tu despacho sea un éxito.

Aprenderás el paso a paso para crear tu web, optimizarlo para SEO, crear tus redes sociales y capturar tus primeros leads gracias al Email Marketing.

## Módulo formativo IV

### 4.1

Web: por qué es importante tener una web propia.

### 4.2

Introducción a la creación de tu sitio web.

### 4.3

Crea tu sitio web con WordPress I: primeros pasos y herramientas útiles.

### 4.4

Crea tu sitio web con WordPress II: primeros pasos y herramientas útiles.

### 4.5

Optimiza tu web para SEO y haz que tus potenciales clientes te encuentren.

### 4.6

Estrategia de marketing digital y email marketing.

### 4.7

Copywriting: el arte de escribir.

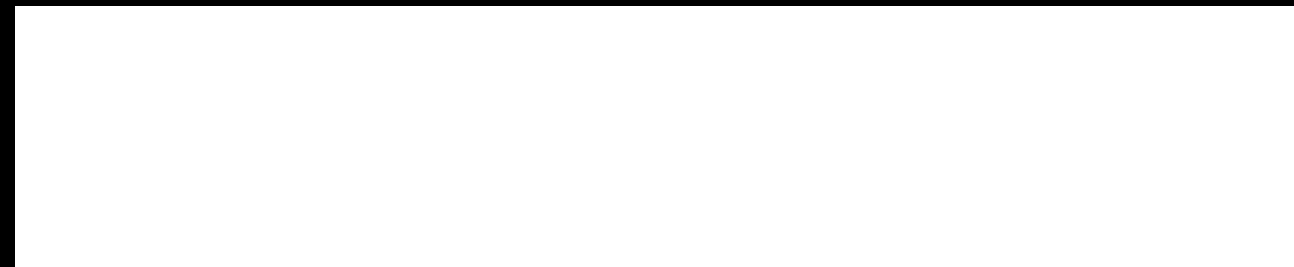
### 4.8

Introducción a las redes sociales.

### 4.9

Redes sociales para tu despacho.

## Módulo formativo V



## Crece

El módulo Crece está planteado para que aprendas las técnicas de publicidad digital y medición del rendimiento de tus campañas, así como algunas estrategias digitales de captación de clientes específicas para despachos de abogados, de manera que puedas hacer crecer tu negocio sin problemas.

## Módulo formativo V

### 5.1

Instagram: cómo gestionar un perfil de empresa y qué tener en cuenta.

### 5.2

LinkedIn y YouTube: redes sociales para tu despacho II

### 5.3

Otras redes sociales que te pueden interesar: Pinterest, TikTok.

### 5.4

Cómo crear posts para tus redes sociales.

### 5.5

Publicidad Digital I.

### 5.6

Publicidad Digital II.

### 5.7

Publicidad Digital III.

### 5.8

Marketplaces y captación de clientes.

### 5.9

Como vender tus servicios con éxito: LexgoApp.

## Módulo formativo VI

### Avanza

Cuando llegues a este módulo sabrás todo lo que necesitas saber para montar tu despacho desde 0 y hacer que crezca.

Una vez aquí, te mostraremos algunas técnicas y consejos para aprender a gestionar tu despacho y puedas seguir creciendo exponencialmente, pero sin «morir de éxito».

## Módulo formativo VI

### 6.1

Avanza en tu negocio a través de las RRSS: la planificación/herramientas.

### 6.2

Blog/Artículos: Técnicas para la creación de contenido.

### 6.3

Cómo gestionar el estrés en el trabajo.

### 6.4

Cómo contratar a tus empleados: el proceso de selección.

### 6.5

Onboarding: acoge a tus empleados.

### 6.6

Cómo vender tus servicios con éxito.

### 6.7

Tu equipo: metas y autoregulación I.

### 6.8

Tu equipo: metas y autoregulación II: Desarrollo y mantenimiento de la motivación en el equipo.

### 6.9

Optimización tu tiempo: descubre cómo te puede ayudar el procurador.

**Emprende**  
Cambia el chip.  
La semana laboral de 4 horas.

**Desmárcate**  
La marca personal  
Abogado del S. XXI

**Construye**  
Atrévete a salir de tu zona de confort  
¿Dónde están los clientes?  
Marketplaces y LEXGOAPP  
La importancia del marketing digital  
Growth hacking  
SEM (I) Diseña tu primera campaña de Goggle Ads y YB Ads  
SEM (II) Diseña tu primera campaña en FB e IG Ads  
Vende más con tus palabras  
Vende a la mente y no a la gente  
Crecimiento relámpago

**Material de  
descarga en  
cada clase.**



**Emprender en abogacía no tiene  
porqué ser un salto al vacío,  
hagámoslo paso a paso y llegarás  
más lejos con toda seguridad.**

**Inscríbete**

**Clases gratuitas**