

PrácticaLegal
consultoría



e-l-e-v-A

**Networking: Desarrollo de contactos de negocios
entre estudios jurídicos**

Informativo del
segundo programa

Viernes, 4 de diciembre de 2009
Cámara de Comercio de Lima

i-n-t-r-o-d-u-c-c-i-ó-N

*Acerca del
n-e-t-w-o-r-k-i-n-G*

e-l-e-v-A

Networking: Desarrollo de contactos de negocios entre estudios jurídicos

i-n-t-r-o-d-u-c-c-i-ó-N

e-l-e-v-A es un conjunto de programas educativos y de generación de negocios específicamente creados por **PrácticaLegal**, para beneficiar al profesional en Leyes y al estudio jurídico. Estos programas tienen como propósito brindar herramientas y técnicas de gestión empresarial, a fin de crear e innovar la administración y generación de negocios del despacho de abogados.

Ahora presentamos nuestro segundo programa *e-l-e-v-A: 'Networking: Desarrollo de contactos de negocios entre estudios jurídicos'*, el cual persigue ayudar a estudios jurídicos a fin que logren desarrollarse en el mercado y generar el crecimiento de sus operaciones.

Este segundo programa será dirigido y desarrollado por el abogado, especialista en la materia, conferencista internacional y autor pionero en el Perú en marketing jurídico, Ivan Cavero de la Peña.

*¿Qué es y cómo beneficia el
n-e-t-w-o-r-k-i-n-G?*

La pérdida de clientes o la dificultad en generarlos, hace que los estudios jurídicos reconsideren la continuidad de sus operaciones. Conscientes de ello, en este programa se utilizará la técnica del *networking*, que es una herramienta vital para generar el desarrollo de los negocios de los estudios jurídicos, y en virtud a ella se propiciarán encuentros entre firmas legales con objetivos de:

- Aliarse,
- Ampliar la red de contactos de negocios,
- Cooperar; o inclusive,
- Fusionarse

Al terminar el evento los estudios jurídicos participantes, con la información que obtuvieron de sus pares, podrán generar sinergias a fin de cubrir necesidades de clientes que les resulte difícil de atender, optimizar y reducir costos de operación, ampliar sus áreas de práctica, entre otros beneficios destinados al desarrollo de sus negocios y operaciones.

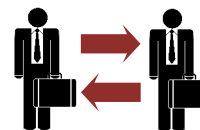
d-i-r-i-g-i-d-o A

Estudios jurídicos que se encuentren en cualquiera de los siguientes escenarios:

- Crecimiento y deseen fortalecer el mismo.
- Dificultades para obtener nuevos clientes.
- Pretendan adquirir otros estudios jurídicos.
- Quieran ampliar sus contactos, con profesionales que les puedan ayudar en el desarrollo de sus negocios.
- Inicio de operaciones.

d-i-n-á-m-i-c-A

Luego de la asesoría en networking de negocios que brindará el doctor Ivan Cavero de la Peña a los participantes; en forma rotativa, todos los estudios jurídicos expondrán mutuamente sus necesidades de negocios, competencias profesionales y fortalezas, por un periodo de 10 minutos. Al



final de las reuniones, los estudios jurídicos participantes, tendrán suficiente información de sus pares, que evaluarán con el propósito de generar todos los beneficios de un buen *networking de negocios*.

a s e s o r d e l *n-e-t-w-o-r-k-i-n-G*



Este segundo programa *e-l-e-v-A* contará con la asesoría y dirección de Ivan Cavero de la Peña que es abogado, autor y especialista en marketing jurídico con estudios de especialización en marketing por la Legal Marketing Association, y la

Universidad ESAN. Además, es miembro de la Legal Marketing Association (LMA) de Estados Unidos. Asesor nacional e internacional de estudios jurídicos. Autor del libro: 'Márketing y prácticas para la generación de negocios en el despacho de abogados', y columnista activo en gestión del estudio jurídico de diversas publicaciones internacionales.

*l-u-g-a-R e
i-n-s-c-r-i-p-c-i-ó-N*

f-e-c-h-A y l-u-g-a-R

Viernes 4 de diciembre de 2009
(8:30 am-1:30 pm)

Sala B de la Cámara de Comercio
de Lima

Av. Giuseppe Garibaldi 396 (Ex
Gregorio Escobedo)- Jesús María

*m-a-t-e-r-i-a-l-e-S y
a-s-e-r-o-r-í-A*

Folder y bolígrafo

-Ficha para desarrollar un correcto
networking, luego de ser
asesorados por el doctor Ivan
Cavero de la Peña.

- Coffee break.

Organiza:



i-n-s-c-r-i-p-c-i-ó-N

Hasta el Jueves 12 de noviembre
US\$ 75.00 (más IGV)

A partir del Lunes 16 de noviembre
US\$ 85.00 (más IGV)

i-n-f-o-r-m-e-S

Visite:

www.practicallegal.net
www.practicallegal.blogs.com

Llame:

654-5965 / 401-4880

Escriba:

tatianafarfan@practicallegal.net

Auspicia:

