

PROGRAMA HABILIDADES DIRECTIVAS PARA EL SECTOR LEGAL

EDEM
| icav





CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA

- ❖ Programa de habilidades directivas orientado a profesionales del sector legal.
- ❖ 25 personas.
- ❖ Formación presencial en EDEM.



OBJETIVO

Dotar a los participantes de una visión global del entorno actual y hacia dónde va el sector, así como obtener *softskills* que puedan aplicar en su día a día.







FECHAS

24 y 26 de septiembre y 1 y 3 de octubre de 2024 de 16:00 a 20.00h

HABILIDADES DIRECTIVAS PARA EL SECTOR LEGAL

EDEM | icav

- Ser un buen jugador de equipo (4h) 
- Desarrollo de la marca personal (4h) 
- Potencia los números de tu despacho (4h) 
- Negociación (4h) 

**16 horas
formativas**

SER UN BUEN JUGADOR DE EQUIPO (4h) – 24/09/2024 de 16 a 20h

1. Equipo - Colaboración

- ❖ Grupo vs Equipo
- ❖ “Desarrollo de la Eficacia Grupal” - El camino hacia la colaboración
- ❖ “Código de la Cultura” - Lo que distingue a los Equipos de Alto Rendimiento
- ❖ Objetivos - ¿Cómo ganar el máximo de puntos?
- ❖ Alinear a los equipos - Normas y reglas del juego
- ❖ Difusión y divulgación en el equipo
- ❖ Roles en el equipo y rendimiento - ¿Qué debe de hacer el líder?



EQUIPO DOCENTE – SER UN BUEN JUGADOR DE EQUIPO



**REME
EGEA**

Diplomada en Magisterio de Educación Física, Licenciada en Psicología, Master en Developmental Behavioral Modelling (DBM).

Formadora en Habilidades Directivas y Gestión de Equipos de trabajo, Creadora del proyecto Con los pies en el Aula, Blogger, Podcaster, Conferenciante, consultora y socia de Proformación, S.L.

Impacta en directivos, emprendedores y mandos intermedios para que desarrollen el máximo potencial de sus equipos desde la base del Lean Management. Ha trabajado con clientes de muchos sectores (Ford Motor Company, Acciona, Bayer, Hinojosa, Orange, Schneider Electric, etc.)

Le gusta encontrarse con personas diferentes, con nuevos aprendizajes y retos cada día. Disfruta marcando positivamente las vidas de quienes se cruzan en su camino.



**MATTHIAS
BEIGE**

Director de Operaciones en Proformación S.L. Formador y Coach Ejecutivo, experto en Liderazgo y Gestión de Equipos.

Formador y Coach Ejecutivo especializado en el Desarrollo de Líderes y Equipos. Ayuda a sus clientes a convertir habilidades directivas en hábitos de Alto Rendimiento para crear un impacto sostenible y verificable. Creador de "Transfer" - programa para la transferencia de la formación al puesto de trabajo.

Desarrolla su trabajo con equipos directivos en empresas multi/nacionales ayudando a mejorar el Performance. Su foco de atención se centra en aspectos relacionados con el comportamiento organizacional y su impacto en la cultura empresarial.



**SARA
PAREJA**

Coaching Ejecutivo y Mentoring, AECOP. Profesional experimentada en la gestión del talento, liderazgo y desarrollo organizacional. Colabora con organizaciones y Escuelas de Negocios desarrollando tareas de coaching ejecutivo y formación en resolución de conflictos

Especialidad en Gestión, Desarrollo y Retención del Talento.

Psicología Aplicada a las organizaciones.

Mediación Civil, Mercantil y Familiar.

Consultora, Coach y Formadora en Proformación.

Consultoría estratégica en RRHH

Programas de Coaching Ejecutivo y Directivo.

IBEX35, Fortune 500, empresas multinacionales, nacionales.

EDEM | icav



**MARA
CLARAMUNT**

Mara Claramunt es coach ejecutiva en el ámbito organizacional y psicoterapeuta, así como experta en procesos de desarrollo personal y de softskills. Licenciada en Psicología y Periodismo, y Master en Developmental Behavioral Modelling (DBM).

Ha ejercido como periodista en RTVV durante más de 7 años como redactora y guionista, así como directora y locutora del programa "Comarca a Comarca".

Tras su etapa profesional en el mundo del periodismo, Mara decidió emprender su propia aventura profesional en el ámbito de la psicología, abriendo su propia clínica privada en la que a día de hoy sigue ayudando a todo tipo de personas en ámbitos relacionados con el desarrollo personal y la gestión del miedo, la ansiedad y el estrés.

Además, es colaboradora en Proformación S.L. y "Con los Pies en el Aula" como coach y formadora.



EMILIO LLOPIS

Doctor Marketing.

PDD IESE.

Master Dirección de Marketing ESIC.

CEO GMR en Empresariales.

Socio de Garrigos + Llopis.

Socio de Huete&co, trusted advisors.

Responsable Comercial Chocoletes Elgorriaga.

Responsable Marketing Adult Food Hero España.

Consejero Marketing Omnicom Group.

Consultor Colaboración Foro de Marcas Renombradas Españolas.

Autor del libro "Crear la Marca Global"

Profesor de diversas escuelas de negocio.

Desarrollo de la Marca Personal (4h) – 26/09/2024 de 16 a 20h

1. El entorno digital: Oportunidades para Abogados

- ❖ Impacto de la digitalización en el sector legal
- ❖ Nuevos canales de comunicación y consumo de información
- ❖ Oportunidades para construir una marca personal potente

2. Tu identidad Digital: La base de tu marca

- ❖ Creación de un perfil profesional online completo y atractivo
- ❖ Optimización de tu presencia en Rrss (Linkedin, X, etc...)
- ❖ Gestión de tu reputación online

3. Content Marketing para abogados

- ❖ Creación de contenido de valor para tu público objetivo (artículos, blogs, etc...)
- ❖ Storytelling: técnicas para conectar con tu audiencia

4. Estrategias de networking online

- ❖ Participación activa de foros online y comunidades profesionales
- ❖ Interacción con otros profesionales del derecho
- ❖ Generación de relaciones y oportunidades de colaboración

5. La Inteligencia Artificial al servicio de tu marca

- ❖ Herramientas de IA para la gestión de rrss, análisis de datos y creación de contenido

6. Casos de éxito: Abogados que dominan el entorno digital

- ❖ Ejemplos de abogados que han construido una marca online exitosa



**EVA
CHORNET**

Diplomada en Ciencias Empresariales.

Postgrado EMBA, Máster en dirección y administración de empresas.

Postgrado, MDF, Máster en dirección financiera.

Business Controller acreditado por el Colegio de economistas de Madrid.

ESG Advisor por EFPA.

Carrera profesional en empresa familiar propia.

Fundadora de Hilarem Interim Management. Hilarem ofrece soluciones para la gestión empresarial de las Pymes.

Potencia los números de tu despacho (4h) – 01/10/2024 de 16 a 20h

1. Introducción al modelo de gestión profesional independiente

2. Eficiencia administrativa

❖ Legal, Fiscal, Administrativo: Software y Hardware

3. Modelo de Negocio

❖ ¿Cuál es tu modelo de negocio?

❖ Ejemplo Hilarem Interim Manager

❖ Modelo Home

4. Planificación estratégica

❖ Mercado, ¿Cómo llego a mi cliente?

5. Formación continua

6. Análisis de Estados Financieros



**EDUARDO
ROSSER**

Director Gerente de Rosser Management y de Persuassion. Consultor y Mentor en empresas multisectoriales de ámbito nacional e internacional. Sociólogo, Postgrado en RRHH, y Coreógrafo Lingüístico Persuasivo.

Imparte clases en Universidades y en diferentes Escuelas de Negocios del país. Conferenciante habitual en foros y seminarios profesionales.

Autor de los libros “Gestión Telefónica de Cobros”, “Tú eliges. Persuasión 2.0”, y “Técnicas de venta para emprendedores” y de numerosos artículos en revistas especializadas.

Eduardo lleva 24 años desarrollando acciones formativas similares para empresas como Stoller, Adama Verde Vivo, Strube, Manvert, Porcelanosa, Galp, Hoteles Hilton, Coca-Cola, Movistar, Panama Jack, Heineken, IBM, Mustang, Mahou, CaixaBank, Race, Fremap, Pikolinos, Linea Directa, Vodafone, Nestlé, Blinker, Central Lechera Asturiana, Loterías y Apuestas del Estado, Audi, El Pozo, Décimas, TAU, DHL, Plus Ultra, Páginas Amarillas, Logista, Aernnova, Arsys, Nokia, Cruz Roja, Incarlopsa, Aquaservice, Clínicas Baviera, Seur, Axa, PSA Citroën-Peugeot, Grupo Soledad, Milar, etc

Técnicas de Negociación – (4h) – 03/10/2024 de 16 a 20h

1. ¿Negociar más duro o con más inteligencia? ¿Cuáles son las apuestas perdedoras?

- ❖ Perfil del buen negociador. Las barreras ocultas de la negociación.
- ❖ Simplificando lo complejo: Teoría de la “sombra” en la negociación.
- ❖ Diferencia entre controlar el proceso y controlar el resultado.

2. La trampa de la necesidad.

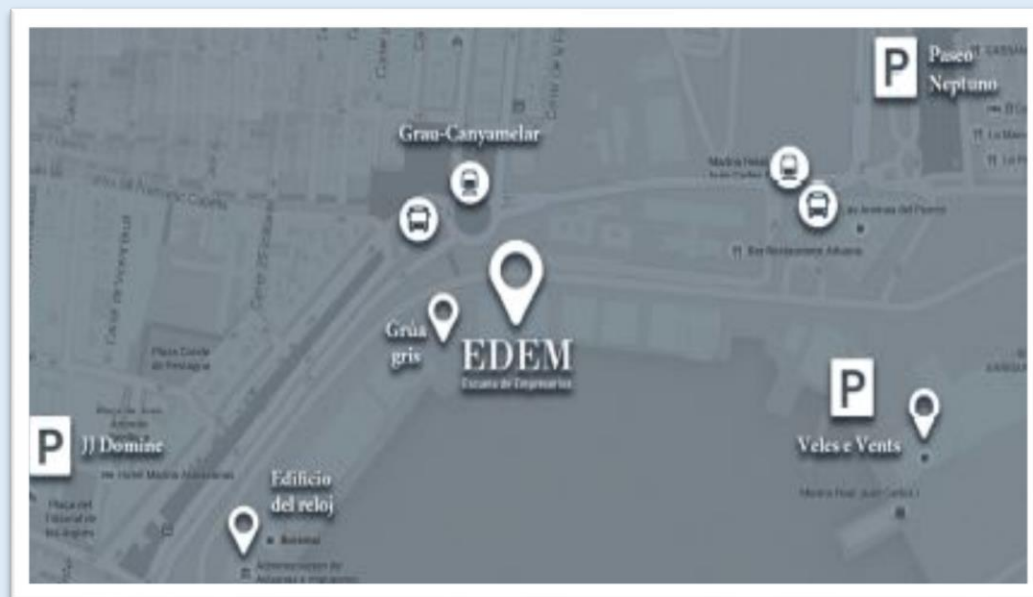
- ❖ Expresiones habituales que transmiten sensación de necesidad.
- ❖ El factor necesidad como desencadenante de pésimos acuerdos.
- ❖ Diferencia entre querer y necesitar.
- ❖ El “Efecto Colombo” en la negociación.

3. El Método del “no”

- ❖ Cuando no existen “noes”, no existe negociación.
- ❖ El temor clásico en la negociación: El temor a oír el “no” de la otra parte.
- ❖ Un cambio de 360º: Invitación al “no” ¿Cómo expresar el “no”?
- ❖ El “no” es reversible y necesario. La Comunicación del “no”.



**LUGAR Sede de EDEM Escuela
de Empresarios**
Plaça de l'Aigua, 1
46024, Valencia



EMT (desde Plaça de l'Ajuntament)
Línea 19: La Marvarrosa/Marina Real
Línea 4: Natzaret/Port
Línea 32: Passeig Marítim

EMT (otras líneas)
Línea 2: La Malvarrosa/Campanar
Línea 30: Natzaret/Hospital Clínic
Línea 1: La Malvarrosa/Est. Autobusos



COCHE
Centro de ciudad: 5 km
(12 minutos aprox.)
Estación AVE: 6 Km
(25 minutos aprox.)
Aeropuerto Manises:
19 Km (35 minutos aprox.)



PARKING
JJ Domine
200 m (3 minutos a pie)
Veles e Vents (2 horas gratuitas)
450 m (7-10 minutos a pie)
Paseo Neptuno
600 m (7-9 minutos a pie)



METRO+TRANVÍA
La parada más cercana:
Grau-Canyamelar
(líneas 6 y 8 de tranvía)

IMPORTE

290€ - Colegiados/as ICAV, [Asociados/as ICAV](#) y Jubilados/as con 20 años o más de ejercicio profesional acreditado en el ICAV.

700€ - Otros profesionales.

INSCRIPCIÓN

La inscripción se efectuará a través de la página web del colegio www.icav.es en el apartado de formación, [Oferta Formativa](#)

Si al realizar la matriculación, no se recibe el correo electrónico que confirma la inscripción, rogamos se ponga en contacto con el departamento de formación. departamento de formación.

POR UNA FORMACIÓN DE CALIDAD

- **INSCRIPCIÓN:** Personal e intransferible, no pudiéndose realizar sustitución total o parcial, en caso de no poder asistir deberá causar baja en la forma prevista.
- **BAJA:** Deberá comunicarse a formacion2@icav.es, antes de las 48 horas anteriores al inicio de la formación. Transcurrido dicho plazo, cualquier anulación no dará derecho a devolución del importe abonado.
- **ACREDITACIÓN:** Obligatorio acreditarse al inicio de cada sesión. Se acreditará asistencia solo a los que se encuentren correctamente inscritos, tal como se describe en el apartado [INSCRIPCIÓN](#) habiendo asistido a la totalidad del curso.
- **DOCUMENTACIÓN Y MATERIAL:** En el caso de que los ponentes faciliten alguna documentación, esta se remitirá por correo electrónico con posterioridad a la celebración del acto formativo, siempre y cuando den su consentimiento.
- Se expedirá Diploma **EDEM**.
- **CERTIFICADO:** Se certificará el seguimiento del Curso si se ha asistido al 75% de las horas del curso. La descarga la podrá realizar de la siguiente manera:
 - **Colegiados/as ICAV** deberán acceder a la web del ICAV (www.icav.es) a través de **ACCESO COLEGIADAS/OS** con su usuario y contraseña, clicar en el cajetín **Gestión Personal**, pinchar sobre el cajetín cursos del colegiado.
 - **Asociados/as ICAV** deberán acceder a la web del ICAV (www.icav.es) a través de **ACCESO ASOCIADAS/OS** con su usuario y contraseña, clicar en el cajetín de **FORMACIÓN**, pinchar en el apartado Certificados Colegiales donde nuevamente les pedirá usuario y contraseña, elegir del desplegable "certificados de formación" y clicar en acceder.
 - **No colegiados/as** en la web del ICAV (www.icav.es) deberán clicar en el Menú **FORMACIÓN**, dentro encontrarán un cajetín llamado [Certificados No Colegiadas/os](#), clicar en el cajetín y seguir las instrucciones del tutorial.



HACEMOS QUE LAS COSAS PASEN