

Vendemos
confianza,
conocimiento,
talento y habilidad.
¿Cómo hacerlo?

Inscripción:
www.icagi.net

Charla: 18 Mayo 16-18h

Taller: 1 Junio - 16 a 20h

En la **charla y coloquio posterior** hablaremos de:

Un despacho profesional vende **confianza, conocimiento, talento y habilidad**.

Para hacer esto realidad, un abogado requiere de:

- **Competencias técnicas jurídicas** (condición imprescindible)
- **Competencias no técnicas relativas al trato y gestión de cliente**, para lo cual debe:
 - * **Conocer al cliente**, para entenderlo y poder atender lo que en cada momento es importante
 - * **Crear una experiencia de cliente** que facilite una relación positiva, a lo largo de todo el proceso de relación con el cliente: contratación, desarrollo del proceso y fin del proceso

En la jornada profundizaremos en todos estos aspectos, **ofreciendo algunas claves para que la relación con los clientes pueda gestionarse de manera más eficiente.**

En el taller **pondrás en práctica y entrenarás tus habilidades:**

De manera conjunta, trabajaremos en:

- **Mejorar nuestro conocimiento del cliente:** expectativas y emociones
- Para **crear relaciones profesional más efectivas y eficientes**
- **Entrenamiento de habilidades interpersonales...**

... porque lo que no se entrena, no mejora.

**Experimentarás, entrenarás y encontrarás vías para mejorar tus habilidades.
Habilidades que te ayudarán en el ejercicio de tu profesión.**

Coach, consultora y formadora. Especializada en gestión del cambio, liderazgo y facilitación de equipos de innovación. Trabaja con profesionales, equipos y organizaciones en el desarrollo de sus habilidades y el acompañamiento de sus procesos de cambio.

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas y Máster de Especialización en Dirección Estratégica por la Universidad de Deusto.

www.oazcoachingparaelcambio.com

