25/02/2021

ECONOMIST & JURIST

Redacción

Gericó, Muro & Asociados subraya la importancia de contar con una estrategia digital en los despachos de abogados

En la jornada de ayer miércoles 24 de febrero, los miembros de **Gericó, Muro & Asociados**, **Alfonso Everlet** y **Carmen Escamilla**, encabezaron con éxito una nueva formación organizada por Economist & Jurist.

Bajo el título de "**Los *webinars* y la atracción de clientes en los despachos de abogados**", los dos miembros de la Consultora de Marketing Jurídico, Comunicación Legal y Desarrollo de Negocio líder en España, analizaron, durante aproximadamente una hora y media, aspectos de rigurosa actualidad como el nuevo modelo de desarrollo de negocio en los despachos de abogados en la era post-COVID, las nuevas fuentes de clientes y su transformación al online, la importancia de contar con una estrategia digital y las principales ventajas de organizar o ser copartícipes de unas jornadas online o *webinars*.

"El COVID-19 ha cambiado y ha redefinido prácticamente todo. Ha intensificado muchísimas áreas. Y por supuesto, no podías ser menos, una de las partes que ha modificado ha sido el modelo de desarrollo de negocio en los despachos de abogados", anticipaba Everlet al inicio de su presentación.

Tras dibujar brevemente cómo era el modelo de desarrollo de negocio en los despachos de abogados antes de la actual e inédita situación sanitaria, la Manager de Desarrollo de Negocio de Gericó ...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |