



Universidad del Desarrollo
Facultad de Derecho

“Curso Gestión de Estudios Jurídicos”

DESCRIPCIÓN: El objetivo de este curso es contribuir al mejor desempeño profesional de los abogados y de los estudios jurídicos, recurriendo a principios, instrumentos y recetas de gestión, de general aplicación en otras organizaciones productivas de bienes y servicios.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Conocer nociones sobre administración estratégica de estudios jurídicos.
- Conocer quiénes son los clientes de estudios jurídicos y experiencia con ellos.
- Conocer indicadores de gestión en empresas de servicios jurídicos.
- Conocer las herramientas tecnológicas utilizadas por los proveedores de servicios legales.
- Conocer disciplinas de marketing para el marketing de servicios.
- Conocer la metodología Canvas para la implementación de los modelos de negocio.
- Aplicar conocimientos adquiridos en talleres de trabajo de casos y modelos.

METODOLOGÍA

Análisis de conceptos básicos de cada tema a través de clases expositivas, seguidas de análisis y discusión de casos. Al final del curso se efectuarán talleres de aplicación práctica de conocimientos adquiridos.

CONTENIDOS

Tema 1: “Administración estratégica de estudios jurídicos.”

- Ventaja competitiva.
- Misión y visión.
- Modelo de negocio.
- FODA (análisis del entorno e interno)
- Funciones de los administradores

Tema 2: “Clientes y personas.”

Cientes.

- ¿Quiénes son nuestros clientes?
- Experiencia de los clientes.
- Satisfacción de clientes en números.

Tema 3: Clientes y Personas.”

Personas.

- Cultura organizacional.
- Cultura, confianza y resultados.
- Estructura organizacional.

Tema 4: “Indicadores y mejoras”

Áreas de medición. KPI

- Modelos de gestión empresarial.
- Diseño e implementación de indicadores.
- Indicadores.
- Áreas de medición.
- Desarrollo de clientes.
- Costo de adquisición de clientes.
- Productividad y rentabilidad.
- Performance.
- Experiencia de clientes.
- Cultura organizacional.
- Toma de decisiones.
- Errores e inconvenientes.

Tema 5: “Marketing”

- Conceptos Generales
- Disciplinas del Marketing para el Marketing de Servicios
- Segmentación e Identificación del Cliente
- Visión General de un Plan de Marketing
- Cómo ejecutar un plan de Marketing (Servicios, Agencias)

Tema 6: “Tecnología.”

- Herramientas de productividad.
- Seguridad.
- Inteligencia artificial y otras.
- Las otras inteligencias.

Tema 7: Canvas y su aplicación.

- Metodología de casos.
- Canvas para la implementación de los modelos de negocio.

Tema 8: Taller sobre gestión de estudios jurídicos”

- Análisis de casos y aplicación de conocimientos adquiridos.

EXPOSITORES.

Sr. Eugenio Cantuarias Rubio: Ingeniero Civil Informático Universidad de Concepción. Diplomado en preparación y evolución de proyectos, Universidad de Chile. Gerente de Desarrollo de Negocios AceleraLatam.

Sr. Claudio Flores Vega: Abogado Universidad de Concepción. Magister en Derecho de la Empresa, con mención en Derecho Tributario Universidad del Desarrollo. Socio y Director área Derecho Corporativo y Financiero de Flores y Asociados Abogados SpA. Profesor de la cátedra de Derecho Comercial de la Facultad de Derecho en la Universidad San Sebastián.

Sra. Rocío Cantuarias Rubio: Abogada Universidad de Concepción. Magister en Administración y Magister en Tributación, Universidad de Chile. Docente de Regulación Económica I, Facultad de Derecho, Universidad del Desarrollo. Profesora de la cátedra de Derecho Público en Facultad de Derecho Universidad Andres Bello y profesora de la cátedra de Derecho Corporativo en facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Concepción.

Sr. Felix Contreras Soto: Ingeniero Comercial, U. de Concepción. Director de Empresas. Gerente de Recursos Humanos y Administración en Moly-Cop Chile S.A. Magíster en Administración de Empresas (MBA), U. Adolfo Ibáñez – Emory University. Postítulo en Ingeniería Industrial, U. de Concepción. Docente pre y postgrado UDD.

Sr. Marcio Rodriguez Granado Junior: Ingeniero en Computación, Universidade para o Desenvolvimento do Estado e da Região do Pantanal (Brasil). Magíster en Tecnología de Información y Gestión, Pontificia Universidad Católica de Chile. Gerente Digital Corporativo Derco.

Sr. Manuel Ubilla Jerez: Ingeniero Comercial Universidad de Concepción. Contador Auditor Instituto Profesional Diego Portales. Magister en Comunicación Estratégica Universidad del Pacífico. Jefe Marketing y Comunicación Teatro BioBio.

INFORMACIÓN GENERAL

Dirigido a: Abogados, socios y administradores de estudios jurídicos.

Duración: 16 horas, distribuidas en 4 sesiones.

Fechas: 11, 13, 18 y 20 de noviembre de 2019.

Horario: 18:15 a 22:25 hrs.

Lugar: Auditorio 11. Universidad del Desarrollo, Ainauillo 456.

VALORES:

General \$185.000.- Estudiantes pre grado: 25% descuento

10% Descuento Egresados UDD y Profesionales Colegiados.

Descuentos especiales y facilidades de pago.

SE CERTIFICARÁ ASISTENCIA

- La Universidad se reserva el derecho de alterar el programa por fuerza mayor
- Se realizará con un mínimo de 20 inscritos.

INSCRIPCIONES HASTA EL MIERCOLES 6 DE NOVIEMBRE 2019

CONSULTAS E INSCRIPCIONES: Facultad de Derecho Universidad del Desarrollo

Ainavillo 456, 5º piso Concepción. Teléfono: (41) – 2268766

Correo: educacion_continua_udd@udd.cl.