



## Seminario Cátedra Mutualidad de la Abogacía: Claves para el ejercicio profesional del abogado

**UNIR** y la **Cátedra Mutualidad de la Abogacía** se unen para ofrecer este Seminario de ocho sesiones para todos aquellos que quieren ejercer como abogados creando su propio despacho.

Los primeros pasos que se dan son claves a la hora de profesionalizar tu carrera, por eso es sumamente importante que tengas los conocimientos necesarios para lograr tus objetivos. Por este motivo, de marzo a septiembre os contaremos todos aquellos aspectos prácticos que necesitáis saber para enfrentaros a la realidad profesional.

**Juan Carlos Escribano**, Director del Área Comercial de la Mutualidad de la Abogacía y **Patricia Moraleda**, Coordinadora de la Cátedra de la Mutualidad de la Abogacía serán los responsables de dirigir y presentar las diferentes sesiones. Cómo organizar el despacho, la fidelización de clientes, o el Plan de Marketing serán algunos de los temas a tratar.

**Juan Carlos Escribano** cuenta con más de 25 años de experiencia en el sector asegurador, es experto en materia de Seguridad Social y ha impartido distintos Cursos, Conferencias y Jornadas dirigidos a abogados y a formadores de Escuelas de Práctica Jurídica de España.

**Patricia Moraleda** compagina su cargo con la actividad docente en diferentes Universidades y Escuelas de Práctica Jurídica de toda España. Profesional con más de 10 años de experiencia en el sector asegurador, es especialista en materia de Seguridad Social destacando pensiones y contingencias comunes.

### Programación de las sesiones

<p><b>22</b> MARZO SESIÓN I:</p> <p><i>Presentación y Bienvenida</i></p> <p><b>INSCRÍBETE &gt;</b></p>	<p><b>12</b> ABRIL SESIÓN II:</p> <p><i>La organización del despacho (I): El tratamiento de los datos en un despacho de abogados</i></p> <p><b>INSCRÍBETE &gt;</b></p>	<p><b>26</b> ABRIL SESIÓN III:</p> <p><i>La organización del despacho (II): La gestión del tiempo, medios humanos y materiales</i></p> <p><b>INSCRÍBETE &gt;</b></p>	<p><b>17</b> MAYO SESIÓN IV:</p> <p><i>Las claves para fijar los objetivos del despacho</i></p> <p><b>INSCRÍBETE &gt;</b></p>
<p><b>07</b> JUNIO SESIÓN V:</p> <p><i>Fiscalidad y obligaciones contables de las distintas formas de ejercicio</i></p> <p><b>INSCRÍBETE &gt;</b></p>	<p><b>21</b> JUNIO SESIÓN VI:</p> <p><i>Personal Branding. Marca, Posicionamiento y RSC para despachos de abogados</i></p> <p><b>INSCRÍBETE &gt;</b></p>	<p><b>05</b> JULIO SESIÓN VII:</p> <p><i>Comunicación y Plan de Marketing</i></p> <p><b>INSCRÍBETE &gt;</b></p>	<p><b>13</b> SEPTIEMBRE SESIÓN VIII:</p> <p><i>Fidelización de clientes y cierre de Seminario</i></p> <p><b>INSCRÍBETE &gt;</b></p>