taller:

MARKETING

PARA MEDIADORES

**Herramientas eficaces para conseguir más mediaciones**

# OBJETIVOS

La presente formación parte del supuesto de que la mayoría de los mediadores no estamos entrenados para comunicar y vender servicios altamente novedosos como la mediación.

No resulta eficaz ofrecer el servicio de mediación de la misma manera que ofrecemos los servicios de nuestras profesiones de base, ya que tienen un grado de conocimiento y percepción de necesidad distintos.

Por ello, la presente formación ofrece una serie de herramientas que permitirán ser mucho más eficaces a la hora de conseguir mediaciones.

## **LOS ASISTENTES APRENDERÁN A:**

- Replantear sus servicios de mediación en función de las necesidades de sus “targets”

- Ser persuasivos

- Diseñar una estrategia de comunicación

- Realizar un marketing personal

## **CUÁNDO: Viernes 25 y sábado 26 de septiembre**

Viernes 25/09/15: 16 a 20:00 hs.

Sábado 26/09/15: de 10 a 14:00 y de 15.30 a 19:30 hs.

**LUGAR:** Cetnro de Negocios Melior - Calle Diego de León, 47

https://www.google.com/maps/place/Diego+de+Le%C3%B3n/@40.434853,-3.67852,16z/data=!4m2!3m1!1s0x0:0xca72d38ff3fad5a3?hl=es-ES

# ponentes

* **Christian Lamm:** Licenciado en Derecho, consultor en procesos de negociación, mediador y coach. Autor de diversos artículos en materia de negociación y mediación mercantil. Docente en formaciones de negociación y mediación en España, Alemania y Colombia.
* **Luis Javier Sánchez:** Responsable de contenidos de Lawyerpress emprende, canal de emprendimiento del grupo de medios de Lawyerpress. Ha trabajado para IURIS; Escritura Pública y puesto en marcha publicaciones como Puromarketing y Diariojuridico.com. Es habitual de redes sociales y miembro fundador de ACIJUR, Asociación de Comunicadores e Informadores Jurídicos.
* **María Jesús González-Espejo García:** Socia Directora de Emprendelaw, consultora especializada en el asesoramiento a profesionales y empresas de servicios profesionales, como abogados, procuradores, mediadores, notarios, arquitectos y médicos. Es experta en branding, estrategia y comunicación.

# PROGRAMA

**Viernes 25/09/15: 16.00 a 20.00 hs.** Ponente: Christian Lamm

1. Modelo tradicional vs. modelo profesional de venta de servicios

1. ¿Podemos promocionar mediaciones de la misma manera que nuestras profesiones de base?

2. El punto de partida: nuestros clientes

1. Identificar quiénes son los clientes o proveedores de mediaciones
2. Sus necesidades
3. Su percepción de la mediación

3. Herramientas para ser más persuasivos a la hora de comunicar y vender

1. Pasar de “mediaciones” a “soluciones” centradas en las necesidades de los clientes
2. Actitud interna: el “heart selling”
3. Utilización de evidencias
4. Anticipando prejuicios. Manejo de objeciones
5. Cómo cerrar una contratación

 4. Desarrollando nuestro plan personal

**Sábado 26/09/15: 10.00 a 14.00 hs.** Ponente: Luis Javier Sánchez

1. Herramientas para la comunicación

1. Redes sociales
2. Periodistas
3. Relaciones institucionales

2. ¿Qué tipo de noticias voy a comunicar?

3. Como diseñar una estrategia de Comunicación

4. Recomendaciones para llevar a la práctica.

5. Desarrollando nuestro plan personal

**Sábado 26/09/15: 15.30 a 19.30 hs.** Ponente: María Jesús González-Espejo García

1. Introducción a las tácticas de marketing y comunicación

2. Redacción de tu bio profesional

3. El elevator pitch

4. Sitio web / blog

5. Redacción de posts / tribunas

6. El book profesional

7. El vídeo curriculum

8. Conclusiones

9. Desarrollando nuestro plan personal.

**INSCRIPCIONES: 65€ - Socios de AMM: 50€**

El pago se hará mediante ingreso o transferencia bancaria a nombre de la **ASOCIACIÓN MADRILEÑA DE MEDIADORES,** haciendo constar en el concepto: Nombre + Taller de marketing en la siguiente cuenta: **ES92 0081 1978 7700 0100 8304**

Enviar por mail el justificante de ingreso o transferencia, junto con la siguiente ficha, debidamente cumplimentada a: secretariatecnica@ammediadores.es

|  |
| --- |
| **FICHA DE INSCRIPCIÓN TALLER DE MARKETING EN MEDIACIÓN** |
| Nombre |  |
| Apellidos |  |
| Correo electrónico |  |
| Nº de socio AMM |  |

**PLAZAS LIMITADAS** hasta completar el aforo.

A partir del  **23 de septiembre no se admitirán cancelaciones, ni se realizarán devoluciones.**