

Puede gestionar un Despacho con un modelo de negocio Vintage o puede innovar y ser competitivo.



El Business Model Canvas aplicado al Sector Legal

Curso online de formación estratégica

Dirigido e impartido por **Anna Marra**

Business Model Canvas – Anna Marra

Abogado,

¿Cuál es tu propuesta de valor?

¿Cómo se propone tu despacho a sus clientes?

¿Cómo cambiará el entorno de tu negocio en los próximos años?

¿Sabrás adaptar tu modelo de negocio a estos cambios?

¿Sabrás competir?

También los departamentos in house pueden diseñar y entregar su propuesta de valor a clientes internos y externos. Descubriremos cómo.

**Un curso para lo
todos los actores del
sector legal, desde la
formación hasta la
práctica.**

OBJETIVOS DEL CURSO

Las fuerzas que actúan en el mercado legal han cambiado. Los actores que en eso se mueven necesitan identificar su propuesta de valor, evaluar si es sostenible y competitiva e innovarla para que pueda serlo también en el futuro.

La innovación ya no es una opción para el sector legal, sino una condición indispensable.

Tanto los despachos profesionales de abogados y notarios como los departamentos de servicios jurídicos corporativos y los demás actores de la industria (centros de formación académica y executive, fundaciones de derecho, editoriales, etc.) pueden apoyarse a la herramienta del Business Model Canvas para identificar y definir su modelo de negocio, evaluarlo e innovarlo.

En el Curso exploraremos como diseñar un modelo de negocio, como evaluarlo, como innovar, a través de herramientas prácticas y de técnicas de pensamiento creativo.

A QUIEN VA DIRIGIDO

Profesionales del sector legal, desde el ámbito de la formación hasta la práctica, entre ellos:

- abogados de despachos start up y consolidados

- Directores y responsables de departamentos de servicios jurídicos in house
- managing partner y directores de desarrollo de negocio en despachos
- directores de centros académicos y de formación
- notarios
- directores de editoriales de derecho.

CONTENIDOS

- Qué es un **modelo de negocio para despachos**
- Qué es **el entorno del modelo de negocio**
- **Como identificar** el propio modelo de negocio: la herramienta del lienzo CANVAS y los 9 módulos para razonar de forma integrada (segmentos de mercado, propuesta de valor, canales, relación con el cliente, actividades claves, recursos claves, ingresos, costes, asociaciones claves)
- **Ejemplos** de modelos de negocios en el sector legal
- **Como crear** un modelo de negocio competitivo: técnicas de innovación (Mapa de empatía, pensamiento visual, creación de prototipos, narración de historias e ideación de escenarios)
- **Cómo evaluar** el propio modelo de negocio.

Inicio: 11 de
 Octubre
 Fin: 29 de
 Octubre de 2016

AGENDA

Fechas y horarios pueden variar

	Día (Madrid)	Hora (Madrid)
Videoconferencias		
V1 - El Sector legal y la propuesta de valor de despachos y departamentos de servicios	11/10/2016	h. 21.00
V2 - Cómo construir un modelo de negocio sostenible y rentable con el modelo Canvas	14/10/2016	h. 21.00
Foros de debate simultaneos		
F1 - El entorno del modelo de negocios	Abren simultaneamente el 18 de octubre a las 10.00 y cierran el 20 de Octubre a las 20.00. El Alumno puede acceder según su disponibilidad de tiempo.	
F2 - Técnicas para innovar: mapa de empatía, construcción de escenarios y pensamiento lateral		
F3 - Tutoría diseño del BMC		
Elaboración de BMC por el alumno		
Elaboración de BMC por el alumno	Durante el curso	
Entrega del BMC	Antes del 24 de Octubre	h.9.00
Feedback del profesor	29/10/2016	

"El hombre no puede descubrir nuevos océanos a menos que tenga el coraje de perder de vista la costa." **Andre Gide**

INFORMACIONES GENERALES

DERECHOS DE INSCRIPCIÓN

- El precio del curso online es de €320,00, e incluye las videoconferencias, la participación en los foros y la presentación de un modelo final con evaluación del profesor.
- El precio no incluye la compra del libro "El Business Model Canvas aplicado al sector legal", ed. Tirant lo Blanc. Es posible comprar el manual en versión e-book o como publicación en <https://www.tirant.com/editorial/> (disponible a partir de noviembre 2016; precio aprox. 18,00 euros).
- La formalización de la matrícula y la comunicación del pago por transferencia bancaria se podrán realizar por correo electrónico a apm.canvas@gmail.com.

CONTACTO

apm.canvas@gmail.com

+34 630584409

Skype: Anna Marra

Linkedin: <https://es.linkedin.com/in/anna-marra-5b651531>



AnnaPM