

ÍNDICE SISTEMÁTICO

I. MARKETING DE SERVICIOS PROFESIONALES PARA EL ABOGADO

1. EL PANORAMA CAMBIANTE DE LA PROFESIÓN DE ABOGADO
2. TÉCNICAS DE MARKETING PROFESIONAL PARA EL ABOGADO
3. PUBLICIDAD PROFESIONAL DE LOS ABOGADOS
4. ENCARGO Y COBRO DE SERVICIOS PROFESIONALES
5. RELACIONES CON LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN
6. COMUNICACIÓN EN SITUACIONES DE CRISIS
7. PARA APRENDER MÁS

II. TÉCNICAS DE ENTREVISTA. INTERROGACIÓN Y CONVERSACIÓN PERSUASIVA

1. TÉCNICAS DE ENTREVISTA
2. APRENDER A ESCUCHAR
3. CONVERSACIÓN PERSUASIVA
4. PSICOLOGÍA DEL TESTIMONIO
5. TÉCNICAS DE INTERROGACIÓN
6. PARA APRENDER MÁS

III. TÉCNICAS DE EXPOSICIÓN ORAL EN EL FORO PRIMERA PARTE: CURSO DE ORATORIA GENERAL

1. LA IMPORTANCIA DE HABLAR BIEN EN PÚBLICO
2. ORGANIZACIÓN DE UNA INTERVENCIÓN
3. PREPARAR LA CONFERENCIA
4. CAPTAR LA ATENCIÓN Y EL INTERÉS
5. LOS MEDIOS AUXILIARES
6. LA COMUNICACIÓN PERSUASIVA
7. EXPOSICIÓN Y PRÁCTICA