



WEBINAR LIVE

Marketing e personal branding dell'avvocato

TUTTI I VENERDI' DAL 4 FEBBRAIO ALL'8 APRILE 2022

In un contesto sempre più complesso, dove le scelte del cliente sono determinate da una molteplicità di fattori e la competizione si gioca troppo spesso sul prezzo, le competenze specialistiche rimangono essenziali, ma da sole non sono sufficienti a garantire il successo professionale. Modello di business, marketing e personal branding sono espressioni che sempre più dovrebbero entrare nel vocabolario del professionista ed essere oggetto di scelte strategiche per gestire con soddisfazione la propria attività.

Il percorso, articolato in 10 incontri della durata di 2 ore ciascuno, consentirà ai professionisti di sviluppare le proprie competenze imprenditoriali e manageriali per affermarsi nel mercato di oggi.

Al termine di questo percorso il professionista avrà appreso a:

- progettare il proprio modello di business
- definire il proprio posizionamento
- definire la propria strategia di comunicazione
- utilizzare gli strumenti di comunicazione online (sito web, blog, social network)
- scrivere per il web
- rafforzare la propria immagine professionale utilizzando i social network
- conoscere i vincoli e le opportunità date dal codice deontologico
- definire un piano di azione per il raggiungimento dei propri obiettivi

Le lezioni comprendono una parte più teorica e una con un taglio più pratico, nella quale verranno illustrati strumenti utili a pianificare e a gestire la propria comunicazione online. Verrà inoltre dato ampio spazio alla presentazione di case history, allo svolgimento di esercitazioni e all'interazione con i partecipanti.

L'ultimo modulo formativo, dal titolo "*Pit stop – mettiamo in pratica*", permetterà ai partecipanti di definire un proprio obiettivo individuale (es. ottimizzare il proprio profilo professionale su LinkedIn, aprire una pagina Facebook per promuovere la propria attività, progettare il sito internet del proprio studio legale).

In aggiunta alle 20 ore di formazione, sono previste 2 ore di affiancamento con sessioni di coaching individuale da fissare nei due mesi successivi. In questa fase di coaching individuale, il partecipante potrà usufruire di una consulenza personalizzata e di una supervisione rispetto all'obiettivo concordato.





PROGRAMMA

MODULO 1 (4, 11 e 18 febbraio)

PENSARE E COSTRUIRE IL PROPRIO BRAND COME PROFESSIONISTA

- *Che cos'è il personal branding*
- *Definire il proprio modello di business con il personal business model canvas*
- *Scoprire e definire i propri clienti*

MODULO 2 (25 febbraio)

COMUNICAZIONE E DEONTOLOGIA

- *Le norme deontologiche sulla promozione della propria attività professionale*

MODULO 3 (4 e 11 marzo)

COMUNICARE IN MODO EFFICACE

- *Comunicazione efficace. Strumenti della comunicazione online e offline. Immagine coordinata. Il new mktg*
- *Scrivere per il web: articoli, blog post e e-mail marketing*

MODULO 4 (18, 25 marzo e 1 aprile)

SVILUPPARE LA PROPRIA ATTIVITA' PROFESSIONALE CON IL WEB

- *Promuovere la propria attività con i social network: Facebook e Instagram (strumenti pratici: Facebook business manager, Canvas)*
- *Promuovere la propria attività con i social network: LinkedIn (strumenti pratici: social selling index, Ubersuggest, ottimizzazione SEO, Hootsuite)*
- *Le regole per un sito web efficace (strumenti pratici: Wordpress, Google Analytics, Search Console)*

PIT-STOP (8 aprile)

METTIAMO IN PRATICA

Definizione degli obiettivi da raggiungere nel corso dell'affiancamento che verrà fatto nel mese successivo

ORARIO

Le lezioni si svolgeranno online il venerdì dalle ore 15.00 alle ore 17.00, per un totale di 20 ore di formazione. Le aggiuntive 2 ore di affiancamento/coaching saranno concordate individualmente con i partecipanti.



DOCENTI

Avv. Antonio Barberisi, *avvocato*

Avv. Giulio De Carolis, *avvocato*

Dott.ssa Sandra Fratticci, *digital marketing specialist*

Dott.ssa Beatrice Lomaglio, *esperta di marketing, comunicazione e formazione, business coach e vicepresidente dell'Associazione Italiana Formatori*

Dott.ssa Giulia Simone, *content editor e social media manager*

DESTINATARI

Avvocati

CREDITI FORMATIVI

Avvocati: inoltrata richiesta all'ordine competente

QUOTA DI ISCRIZIONE PER PARTECIPANTE

Listino: € 500,00 + IVA

Advanced booking: entro il 21 gennaio 2022 € 450,00 + IVA

Aderenti Aiga: € 400 + IVA

METODOLOGIA DIDATTICA WEBINAR

Le iniziative formative webinar della linea Giuffrè Formazione seguono la formula del laboratorio virtuale tarato sulle reali esigenze dei professionisti che saranno indotti al dibattito e all'interazione tra loro e con gli Esperti attraverso la piattaforma "Teams".

Gli incontri webinar propongono un metodo efficace ed aggiornato e si contraddistinguono per il taglio operativo ed interattivo che consentirà ai professionisti di formulare quesiti a distanza e di analizzare con il relatore le numerose problematiche sottese alla specifica fattispecie oggetto dell'incontro.

COME PARTECIPARE

Una volta effettuata l'iscrizione, il partecipante riceverà una email di conferma da "Formazione" riportante:

- un breve abstract del corso;
- il calendario con gli orari;
- il link per accedere all'incontro mediante la piattaforma Teams.

A conclusione di ogni incontro verrà salvato nell'area riservata del partecipante il materiale didattico e, entro 30 gg o all'ottenimento della delibera dell'Ordine competente, l'attestato di partecipazione.

Durante il webinar il partecipante potrà partecipare attivamente interagendo direttamente con il docente.



I requisiti di sistema per poter partecipare al webinar sono:

- una connessione internet stabile (meglio via cavo);
- un pc (laptop/desktop);
- una webcam (meglio se integrata nel pc) con audio e microfono.

INFO

Tel. 0238089.1 - E-mail: formazione@giuffrefl.it

Scopri su gfformazione.it la nostra offerta formativa

