

AVVOCATI

Legal marketing . Parte 2

A CHI SI RIVOLGE

Tutti gli avvocati e tirocinanti che, a prescindere dalla propria area di competenza, siano interessati ad un nuovo e moderno approccio alla professione

OBIETTIVI

L'obiettivo del corso che ha un taglio pratico è fornire un'ampia panoramica sul mondo della comunicazione degli studi legali e persegue l'obiettivo del far conoscere i nuovi mezzi di comunicazione, suggerire pratiche per migliorare l'organizzazione degli studi legali e fornire gli strumenti per migliorare l'offerta dei servizi professionali. Marketing online

CREDITI RICONOSCIUTI
1 CFP



REQUISITI



Sistema operativo:
WINDOWS, MAC
browser:
FIREFOX (ultima versione)
Requisiti da installare:
Adobe Flash Player, Java (ultime versioni)

CODICE CORSO
1856



TIPOLOGIA DI EROGAZIONE
Courseware multimediale



FRUIZIONE
4 mesi
(termine ultimo fissato al)



DURATA
1 h 15 min



AVVOCATI

- Le tre regole principali del marketing online
- Internet ha rivoluzionato la nostra vita: come si relazionano le persone con un Avvocato oggi?
- Come e dove inizia il processo decisionale che porta una persona a scegliere un Avvocato?
- Tipologie di marketing online per l'avvocato e lo studio legale
- Marketing online e marketing tradizionale, i vantaggi del primo.
- Codice deontologico e Marketing
- I limiti importanti a promuoversi per l'avvocato prima del 2016.
- Il nuovo Codice Deontologico.
- I limiti attuali ex art. 9, 11, 14 17, 19, 37 e 57 del Codice deontologico
- L'importanza della presenza online per soddisfare la domanda dei potenziali clienti
- Presenza fisica e presenza online. Le caratteristiche di un sito web efficace.
- Come ottimizzare il sito web. I passi da seguire per mettere su il sito web dello studio legale.
- Cosa è l'usabilità. Come strutturare la Home page, come fare una buona pagina biografica.
- La chiamata all'azione (Call to Action).
- Obiettivi del sito, come aumentare le visite sul sito web
- Google Ads

ESERCITAZIONI

Le domande di verifica appaiono in momenti casuali durante le lezioni video. Rispondendo correttamente alle domande la lezione procede; in caso contrario la lezione riprende dall'inizio dell'ultimo argomento affrontato.

SUPERAMENTO

Al termine della lezione completata con successo sarà generato l'attestato di superamento del corso.

CERTIFICAZIONI

Al termine del corso, come da regolamento, la trasmissione all'anagrafe CNA dei crediti acquisiti dai partecipanti viene effettuata da Associazione Alta Formazione, Provider accreditato.

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempi/costi - Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali
- Accessibilità ovunque e in ogni momento - Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso