

Abogado Facundo Antezana - Fundador de Codexarg.-

Guía: Técnicas de cierre para abogados.-

¿Cómo convertir consultas en clientes pagos?

¿Te está costando conseguir nuevos clientes?

En esta guía práctica, te ayudaré paso a paso, desde cero, para que desarrolles una presencia profesional fuerte, te destagues frente a la competencia y logres lo que más importa: conseguir nuevos clientes.-

Temario:

Módulo 1: Introducción y mentalidad del abogado emprendedor.-

Bienvenida al curso y explicación de la dinámica. Cómo funciona el negocio jurídico fuera de la universidad. Cambiar el chip: de "abogado empleado" a "abogado emprendedor". Errores comunes que cometen los abogados al buscar clientes. Presentación de la comunidad privada y cómo aprovecharla.

Módulo 2 – Tu presencia online como abogado.-

- **Clase 1:** Identidad digital del abogado: marca personal vs. estudio jurídico.
- **Clase 2:** Redes sociales más efectivas para abogados (Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok).
- **Clase 3:** Estrategias de contenido orgánico que generan confianza (educar sin regalar todo).

📌 Trabajo práctico: Elegir una red social de las mencionadas en la clase nº 2, cada alumno creará o mejorará su perfil en dicha red social optimizado para captar clientes.

Módulo 3 – Fundamentos sobre la captación de clientes.-

Clase 1: Diferenciación de clientes: tráfico frío, templado y caliente.

Clase 2: Cómo convertir desconocidos en prospectos interesados.

Clase 3: El embudo de ventas aplicado a servicios jurídicos.

Clase 4: Estrategias orgánicas: networking digital y alianzas.

📌 Trabajo práctico: diseñar el primer embudo simple en papel (captación → contacto → cierre).

Módulo 4 – Seguimiento y cierre de prospectos.-

Clase 1: Psicología de la decisión del cliente jurídico.

Clase 2: Estrategias de seguimiento efectivo (sin ser invasivo).

Clase 3: Uso de WhatsApp y CRM básicos (Whatsapp Business, Google sheets, excel, entre otras).

Clase 4: Cómo convertir prospectos en clientes: técnicas de cierre aplicadas al derecho.

Clase 5: Cómo fidelizar clientes y generar recomendaciones (el ciclo completo).

📌 Trabajo práctico: guión de captación y seguimiento para un cliente potencial.

Módulo 5 – Escalando tu estudio jurídico digital.-

Clase 1: Delegación y automatización de tareas administrativas.

Clase 2: Cómo armar un pequeño equipo digital de apoyo (community manager, diseñador, etc.).

Clase 3: Estrategias para aumentar el ticket promedio de tus servicios.

Clase 4: Cómo invertir en publicidad y escalar tus resultados.

 Ejercicio práctico: diseñar un plan de acción trimestral para crecer en clientes e ingresos.

Módulo 6 – Publicidad Paga con Meta Ads para Abogados.-

Clase 1: Introducción a Meta ADS (Publicidad en Facebook).

Clase 2: Configuración inicial de la cuenta publicitaria.

Clase 3: Segmentación y audiencias para abogados.

Clase 4: Creación de campañas efectivas.

Clase 5: Cómo diseñar anuncios que convierten.

Clase 6 – Medición y optimización de campañas.

Clase 7 – Estrategias avanzadas

 Trabajo práctico: Crear tu primera campaña publicitaria.

Módulo 7 – Tu plataforma profesional (sitio web y automatización).-

Clase 1: ¿Por qué un abogado necesita un sitio web? (casos prácticos).

Clase 2: ¿Cómo crear un sitio web profesional? ¿Qué opciones tenemos?

Clase 3: Google My Business: aparecer en búsquedas locales.

Clase 4: Herramientas de automatización básicas (formularios, WhatsApp Business, respuestas automáticas, email marketing simple).

📌 Trabajo práctico: Cada alumno deberá crear un sitio básico de presentación con contacto.