

Programación semanal

En la programación semanal te presentamos un **reparto del trabajo de la asignatura** a lo largo de las semanas del cuatrimestre.

	CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (15 puntos)	CLASES EN DIRECTO
Semana 1	<p>Tema 1. Perspectiva de la profesión. Necesidad de planificación estratégica</p> <p>1.1. Introducción y objetivos. 1.2. Naturaleza dual de la prestación de servicios jurídicos. 1.3. La realidad del ejercicio de la abogacía: empresas de servicios jurídicos. 1.4. Estrategia empresarial. 1.5. Gestión empresarial.</p>	<p>Asistencia a 2 sesiones presenciales virtuales, a elegir a lo largo del cuatrimestre (0,25 cada una)</p> <p>Actividad grupal: Plan de negocio de un despacho de abogados I (7.25 puntos)</p>	<p>Presentación de la asignatura, clase del tema 1 y presentación de Actividad grupal: Plan de negocio de un despacho de abogados I</p>
Semana 2	<p>Tema 2. El marketing como desarrollo y consolidación del despacho</p> <p>2.1. Introducción y objetivos. 2.2. Visión general sobre el marketing en los despachos de abogados. 2.3. Captación y fidelización de clientes: dos actividades complementarias. 2.4. El marketing. 2.5. El cliente. 2.6. Contenido del plan de marketing.</p>		<p>Clase del tema 2</p>
Semana 3	<p>Tema 3. La gestión de la comunicación en los despachos de abogados</p> <p>3.1. Introducción y objetivos. 3.2. Objetivos de la comunicación. 3.3. Presupuesto de comunicación y planificación de la campaña de comunicación.</p>		<p>Clase del tema 3</p>
Semana 4	<p>Tema 3. La gestión de la comunicación en los despachos de abogados (continuación)</p> <p>3.4. La publicidad y los diferentes medios para realizarla. 3.5. Hacer contactos (networking), publicaciones, relaciones con los medios de comunicación e imagen pública. 3.6. La imagen corporativa.</p>	<p>Actividad grupal: Plan de negocio de un despacho de abogados II (7.25 puntos)</p>	<p>Clase del tema 3 y presentación de Actividad grupal: Plan de negocio de un despacho de abogados II</p>

Semana 5	<p>Tema 4. La gestión financiera del bufete</p> <p>4.1. Introducción y objetivos.</p> <p>4.2. Nociones básicas sobre el balance y la cuenta de resultados.</p> <p>4.3. Análisis de balances: patrimonial, económico y financiero.</p> <p>4.4. El punto muerto o umbral de rentabilidad.</p>		Clase del tema 4 y resolución de Actividad grupal: Plan de negocio de un despacho de abogados I
Semana 6	<p>Tema 4. La gestión financiera del bufete (continuación)</p> <p>4.3. Análisis de balances: patrimonial, económico y financiero.</p> <p>4.4. El punto muerto o umbral de rentabilidad.</p>		Clase del tema 4
Semana 7	<p>Tema 5. Los honorarios profesionales como elemento de buena gestión empresarial del despacho</p> <p>5.1. Introducción y objetivos.</p> <p>5.2. La provisión de fondos, la minuta a cuenta, las igualas y los suplidos.</p> <p>5.3. Sobre el pacto de cuota litis.</p> <p>5.4. Otros aspectos a tener en cuenta en la gestión de honorarios.</p> <p>5.5. Modelo de hoja de encargo.</p>		Clase del tema 5 y sesión de explicación del examen
Semana 8	<p>Tema 6. La gestión documental y de expedientes</p> <p>6.1. Introducción y objetivos.</p> <p>6.2. Síntomas de una mala gestión de documentos.</p> <p>6.3. Implantación de un adecuado método de gestión de documentos.</p>		Clase del tema 6 y resolución de Actividad grupal: Plan de negocio de un despacho de abogados II
Semana 9	Semana de exámenes		

NOTA

Esta **Programación semanal** puede ser modificada si el profesor lo considera oportuno para el enriquecimiento de la asignatura.