

CORSO ONLINE
II EDIZIONE
9 - 10 - 11 NOVEMBRE

Personal Branding per avvocati

Inquadrare e comunicare il proprio valore professionale non è una sfida facile per gli avvocati - per la particolarità del mercato, la natura delle prestazioni e le disposizioni deontologiche a cui far riferimento.

Definizione delle competenze e dell'immagine online, stile, linguaggi, strategie di comunicazione dei contenuti.. Da dove cominciare?

In questo corso vedremo come strutturare dalla base una strategia di sviluppo per :

- DEFINIRE IL PROPRIO VALORE
- COMUNICARE COMPETENZE E PERSONALITÀ
- MIGLIORARE VISIBILITÀ, REPUTAZIONE E CLIENTELA

fc.

DOVE	Online su piattaforma Zoom
IMPEGNO	3 ore (dalle 11 alle 14) per tre giorni
DATE	9 -10 -11 NOVEMBRE
EXTRA	1 ora di consulenza one to one
COSTO	468 Euro (iva e contributi incusi)

Iscrizioni entro il 5 NOVEMBRE con una mail a:
info@federicacorsi.it

La finalità del corso

Questo corso si propone di aiutare gli avvocati a capire come valutare, definire e comunicare il proprio valore per promuoverlo in modo efficace e opportuno nel mercato legale.

Attraverso 3 incontri ciascun partecipante acquisterà le capacità e gli strumenti per costruire la propria strategia di crescita e di comunicazione sulla base dei propri obiettivi, tempi, circostanze e attitudini personali.

A chi è rivolto?

- Giovani avvocati che hanno iniziato da poco a lavorare da soli e desiderano farsi conoscere ma non sanno da dove partire nella loro comunicazione
- Partner di studi che sentono il bisogno di lavorare specificamente sulla crescita personale per raggiungere una migliore clientela e rinnovare o potenziare l'immagine dei propri studi (anche in vista di partnership o fusioni)
- Partner e collaboratori senior di studi legali associati che stanno pensando di creare un proprio studio in ragione della specializzazione ed esperienza raggiunte
- Avvocati che mirano a gestire con sicurezza e indipendenza la propria comunicazione per dare nuovo input alla carriera professionale e creare nuove occasioni di collaborazione (partecipazione a convegni, presenza sui media..)

Per quali necessità è creato



DISTINGUERSI

Differenziarsi, mostrare la propria unicità, rendersi autorevoli con un'immagine e uno stile che ci rispecchiano



RACCONTARSI

Saper comunicare con facilità e chiarezza creando interesse attorno alle proprie competenze e vicende professionali



RELAZIONARSI

Muoversi nel web con sicurezza, intrecciare le giuste relazioni e attrarre la clientela ideale

Alla fine del corso

- Acquisizione del metodo per valutare le proprie competenze e definire i propri obiettivi
- Chiarezza su cosa comunicare per raccontare se stessi
- Utilizzo di un linguaggio adatto alla comunicazione
- Capacità di costruire un piano editoriale personale per comunicare via sito e social media
- 1h di consulenza extra one to one da utilizzare entro 4 mesi dalla fine del corso per rivedere e commentare insieme le azioni intraprese

Programma

LEZIONE 1

mercoledì 9 novembre, 11-14 (3 ore)

"Conoscere il proprio valore"

- Cosa vuol dire fare "Personal Branding" per un avvocato
- Analizzare e ridefinire il proprio percorso
- Pensare in modo strategico
- Il mercato legale: l'immagine online e la reputazione personale

LEZIONE 2

giovedì 10 novembre, 11-14 (3 ore)

"Imparare a comunicare"

- Identificare clienti e obiettivi
- Trovare un proprio stile e una propria voce
- Scrivere e trattare con chiarezza di questioni giuridiche
- *"Ma io non ho tempo"*: costruire un piano sostenibile di comunicazione

LEZIONE 3

venerdì 11 novembre, 11-14 (3 ore)

"Diffondere autorevolezza e creare relazioni"

- Sito e blog. A cosa fare attenzione
- Gli avvocati sui social media.
- LinkedIn: il social che può essere davvero utile
- Offline: public speaking e conferenze

Come lavoreremo e cosa serve

Prima di iniziare ciascun partecipante riceve via mail un mini questionario attraverso cui tracciare il proprio profilo. In ogni incontro alterneremo parti teoriche a momenti di discussione, esempi pratici e simulazioni.

La natura del corso - dedicato esclusivamente ad avvocati - permetterà di concentrarsi sui problemi caratteristici del settore e sulle esigenze tipiche della professione legale.

I tre incontri si svolgeranno online sulla piattaforma Zoom. I link di accesso saranno inviati ai partecipanti in prossimità dell'inizio del corso. Saranno inviati e condivisi materiali nel formato Pdf e Pages (Word per chi lavora con Windows).

Per iscriversi

- Mail a info@federicacorsi.it
- Arriva una risposta con tutti i dettagli
- L'iscrizione si perfeziona con il pagamento della quota attraverso bonifico
- Mail con i codici per seguire le lezioni



Sono Federica Corsi,
consulente indipendente per la comunicazione strategica e il
marketing di studi legali di varie dimensioni e team di avvocati.

Collaboro con studi legali in tutta Italia, sono Adjoint Professor di
Building and Marketing Legal Services del programma LLM della IE
Law School scrivo di marketing e comunicazione legale per 4cLegal.

Ho iniziato come collaboratore in studi legali associati - a Londra e a
Milano - dove mi sono occupata di cartolarizzazioni e di M&A. Mi
dedico alla comunicazione dal 2012, prima a livello istituzionale
come responsabile delle relazioni esterne e sponsorizzazioni per
l'Ambasciata Francese in Italia a Milano, in seguito come advisor
per una nota agenzia di marketing legale.

Ho vissuto per molti anni all'estero - Londra e Parigi . Nei diversi
ruoli che ho rivestito ho negoziato e comunicato con banche,
imprese, associazioni culturali e di settore, fondazioni, istituzioni
italiane e straniere, studi professionali.

[Il mio profilo LinkedIn.](#)