

Innovaciónlegal

el camino hacia una nueva realidad para la abogacía
for lawyers

cristina ruiz

**Consultora en Creatividad Innovadora
Abogada**



[About.me](#)

Cristina_ruiz@naque.es

Ciudad Real · Pje Gtrrez Ortega 1-1ºA

Madrid · Cava Baja 30 - Es2 - 3ºA

926216714 · 687941845

visión.0

Propuestas formativas

Workshops · 4h

- EXPERIENCIA DE CLIENTE for lawyers
- CREATIVIDAD for lawyers
- MOTIVACIÓN for lawyers
- ESTRATEGIA DIGITAL DE CONTENIDOS for lawyers

Cursos · 40h

- CLIENTLAWER · gestión del cliente
- MARKETING DE CONTENIDOS · estrategia digital

Programas · 80h

- LEGAL PROJECT COACHING
- COMMUNITY MANAGEMENT para abogados

Temporalización

Según la propia dinámica del centro o el grado de profundidad con que se aborde cada propuesta formativa, la temporalización es adaptable, sin que ello merme su estructura o calidad.

Metodología

Consiste en el trabajo de estrategias personales y profesionales, comunicativas y organizativas.

- Los **fundamentos** son la necesidad del cambio en el sector de la abogacía, la apertura de nuestra mente como profesionales, y una nueva concepción de nuestros despachos ante una realidad que ya es palpable.
- Son tres los **focos de interés**: el desarrollo de nuestro talento personal y profesionales de la abogacía, el enfoque directo hacia el cliente, el desarrollo del negocio de nuestros despachos.
- El **soporte** de los programas formativos es la utilización de herramientas y técnicas disruptivas (workshops), junto con una sólida base técnica-teórica en la respectiva materia (programas y cursos).

Estas propuestas formativas son adecuadas tanto para los profesionales que desarrollan su labor en pequeños despachos comunitarios o de forma individual, como para los que trabajan en equipo en grandes firmas. También para los profesionales de la abogacía que prestan sus servicios en empresa o en la administración.

Es objetivo que cada profesional sea capaz de extraer y absorber a través de las experiencia y la vivienda propia.

“El perfil del abogado se caracteriza por su **autonomía**, por su **predisposición** a afrontar retos y por estar **orientado al éxito** y al **crecimiento permanente.**”

Carlos León

“Los despachos deben enfatizar la aportación de valor a sus clientes, situándoles en el foco de su actuación”

Fernando Vives (Garrigues)

Innovaciónlegal •
visión•0

cristina ruiz

Consultora en Creatividad Innovadora
Abogada

EXPERIENCIA de
CLIENTE
for lawyers

workshop · Propuestas prácticas disruptivas (4/8h)

El taller comienza con una breve introducción en relación a la importancia de poner el foco y orientar nuestras acciones hacia el cliente, y continua con una serie de **ejercicios prácticos -técnicas y recursos expresivos-** que nos marcan el camino **para conocer mejor al cliente, empatizar y conectar con él, facilitando que el cliente capte nuestra propuesta de valor** conforme a nuestros objetivos profesionales.

El sustento de la relación cliente-abogado es **la confianza**. Para que tu cliente confíe en ti, necesita conocer que entiendes su preocupación.

El abogado ha de **Crear valor para el cliente**, y valorar al cliente. Es fundamental saber distinguir entre las expectativas del cliente y sus necesidades reales.

CREATIVIDAD for lawyers



cristina ruiz

Consultora en Creatividad Innovadora
Abogada

workshop · Propuestas prácticas disruptivas (4/8h)

El taller comienza con una breve introducción sobre qué es la creatividad -todos somos creativos- y la diferenciación y necesariedad de utilizar tanto el pensamiento convergente -lógico- como el divergente -creativo-. Técnicas y recursos creativos nos llevan a **entrenar la creatividad** y a entender como **nos reporta beneficios en el día a día de nuestro ejercicio profesional**.

“La creatividad es la capacidad de establecer conexiones, asociaciones entre experiencias o ideas antes no relacionadas.”

Desarrollar nuestra creatividad como abogados nos ayuda a encontrar **nuevas direcciones** en un caso; a buscar **distintos enfoques** o caminos; a **resolver problemas concretos** en relación al cliente; a mejorar los procesos de gestión de nuestro despacho...

visión•0
Innovaciónlegal •

cristina ruiz
Consultora en Creatividad Innovadora
Abogada



AUTO
MOTIVACIÓN
for lawyers

workshop · Propuestas prácticas disruptivas (4/8h)

El taller comienza con una breve introducción sobre la motovación y automotivación y su relación directa con las competencias personales sociales.

Las propuestas prácticas -técnicas y recursos- que se proponen, nos llevan a **conceptualizar, fijar e integrar nuestros objetivos** en los distintos ámbitos personales y profesionales. Las técnicas aplicadas nos ayudan también a aprender a **tomar decisiones** con determinación, a **adaptarnos a los cambios**, a **gestionar nuestras emociones** y a **mantener una actitud positiva** ante esta apasionante y a al vez estresante profesión de abogado.

“Motivación no es tener ánimo. Motivación es tener motivos”

Estar motivados se hace inexcusable en nuestra labor como profesionales de la abogacía para seguir dotando de impulso y sentido al día a día de nuestra profesión y poniendo en valor nuestro esfuerzo y profesionalidad.

ESTRATEGIA digital de CONTENIDOS for lawyers



visión•0
Innovación legal •

cristina ruiz
Consultora en Creatividad Innovadora
Abogada

workshop · Propuestas prácticas disruptivas (4/8h)

El taller comienza con una breve introducción sobre el marketing de contenidos como estrategia digital para nuestros despachos jurídicos. **Ejercicios prácticos a través de técnicas y recursos expresivos** nos ayudarán de manera vivencial a crear, desgloriar y desgranar nuestros contenidos **para transmitir nuestro mensaje generando impacto**.

El taller está preferentemente indicado para aquellos abogados o despachos profesionales que ya están iniciados en el marketing y la comunicación digital.

Como despacho profesional, deben ser nuestros objetivos en medios sociales:

- Ser encontrados
- Estar presentes
- Ser recomendables

No se trata de contar cuantos asuntos ganamos, sino de contar lo que hacemos bien y lo que sabemos, y que pueda ayudar en sus problemas al posible cliente.



CLIENTLAWYER

el asesor personal
for lawyers

Innovación legal •
visión•0

cristina ruiz
Consultora en Creatividad Innovadora
Abogada

Curso · Teórico-práctico (40h)

Como profesionales de la abogacía hemos de adquirir conocimientos técnicos, y además, utilizar técnicas y herramientas para desarrollar habilidades que nos permitan cumplir con nuestras exigencias profesionales y personales y, no menos importante, que nos permitan **cumplir con las expectativas del cliente**.

¿Cómo hacer que los clientes confíen en nosotros?
¿Cómo ayudamos al cliente a evaluar la propuesta de valor de nuestro despacho?

El abogado como **asesor personal** de su cliente debe favorecerle con una **experiencia memorable** que garantize su **fidelización** y la optimización de **la cartera** de clientes. Conseguirlo supone prepararse para analizar sus necesidades, asesorarle sobre la viabilidad del caso, y los procesos de trabajo del despacho, mantenerle informado de manera continuada..., y para desarrollar estrategias de captación y fidelización que prolonguen la vida del cliente.



MARKETING de CONTENIDOS for lawyers

cristina ruiz

Consultora en Creatividad Innovadora
Abogada

Curso · Teórico-práctico (40h)

Este curso está dirigido a aquellos abogados o despachos que ya tienen presencia en redes sociales, pero que quieren afianzar la misma. El contenido teórico y las propuestas prácticas de mesa y físicas, nos ayudaran a **crear un contenido relevante** para nuestros clientes, en orden a su **captación y fidelización**. El desarme del contenido nos permitirá **elaborar un calendario editorial** para mostrar nuestra **identidad digital** y hacer llegar convenientemente nuestra **propuesta de valor**.

El Marketing de contenidos es una **estrategia de marketing digital** orientada a atraer, fidelizar y generar una relación con los usuarios. Consiste en **crear y publicar**, con carácter regular, contenido de calidad y de carácter divulgativo (no comercial), y **que aporte valor para nuestro público objetivo**, esto es, que se ajuste a sus intereses y necesidades.

Innovaciónlegal •
visión•0

LEGAL project COACHING

cristina ruiz
Consultora en Creatividad Innovadora
Abogada

Programa superior · Teórico-práctico (80h)

Con soporte web del contenido, a través de propuestas teórico-prácticas presenciales, este programa superior dota a los profesionales de la abogacía de los recursos necesarios afrontar una nueva realidad para la abogacía del SXXI. **Nuevas competencias, habilidades y actitudes** entrenando en técnicas de gestión del talento, gestión de la comunicación y gestión de la eficiencia para nuestra labor jurídica, **considerando cada asunto legal (judicial o extrajudicial) como un proyecto** para conseguir aportar el mayor valor al cliente, y consecuentemente la **mayor rentabilidad y sostenibilidad de nuestros despachos profesionales**.

“Legal Project Coaching” • Abogados excepcionales

Dónde estamos y a dónde vamos. Los abogados necesitamos desarrollar nuevas capacidades: • **Gestión del talento** • **Gestión de la comunicación** • **Gestión de la eficiencia**.

Esta completa capacitación marcará nuestra diferencia y nuestra ventaja competitiva como profesionales excepcionales.

curso superior en

COMMUNITY MANAGEMENT

for lawyers



cristina ruiz

Consultora en Creatividad Innovadora
Abogada

Innovaciónlegal •
visión•0

Programa superior · Teórico-práctico (80h)

Este programa superior dota a los profesionales de la abogacía de los recursos necesarios para crear y mostrar su identidad digital a través de la **elaboración de un Plan de Comunicación y Marketing jurídico para el entorno digital. El perfil del comunicador en medios sociales** será el nexo entre el cliente y el despacho.

El soporte material del curso se aloja en el sitio web creado al efecto, específico para el curso. El contenido se abordará con **aportes teóricos y prácticos de trabajo en escritorio sobre el caso, así como de ejercicios vivenciales. El objetivo del curso es generar confianza, convertirnos en influyentes dentro del sector, obtener tráfico, estar en el top de la mente de los consumidores y crear marca.**

El **marketing jurídico** permite al despacho conocer su posición competitiva, crear una ventaja diferencial, mejorar su reputación, optimizar su gestión, incrementar la visibilidad y la notoriedad.. En definitiva, desarrollo de negocio por un lado -rentabilidad- y comunicación por otro.

Ahora bien, para que la actividad de marketing tenga éxito requiere

- Planificación · Estrategia · Análisis-

CRISTINA M. RUIZ PÉREZ

D.N.I. 5.655.972 L · 04-01-66 · Española
Cava Baja 30 - 3ºA - Madrid
Pje Gutiérrez Ortega 1 -1ºA - C.Real
Cristina_rui...@naque.es
687941845

trabajadora·
apasionada·
creativa·
innovadora·
responsable·
inspiradora·
aprendiz constante·

@CristinaMruiz ·
linkedin.com/in/cristinaruizperez ·
facebook.com/cristina.ruizperez
plus.google.com/u/0/113573655472231565863 ·

www.cristinamruizperez.wordpress.com
www.naque.es · <http://www.momentodc.es>
about.me/cristina_ruiz



MOMENTO Devising Consultors
Formadora · Consultora

ÑAQUE EDITORA
Directora · Editora
URBANISMO y CONSTRUCCIÓN Abogados
Abogada ejerciente

EXPERIENCIA PROFESIONAL · CONSULTORA

1995-Act **CEO · 'Ñaque Editora' · Directora ejecutiva · Directora de Comunicación y Marketing**
(Gestión de proyectos editoriales · Estrategias de Comunicación y Marketing online-offline)

2011-Act **CEO · 'Momento devising consultors' · Consultora de empresa**
'Social Media Management' · 'Coaching Proyect Management'

EXPERIENCIA PROFESIONAL · FORMADORA · 'Dirección de proyectos · Comunicación y marketing'

2014-Act. **PONENTE MÁSTER DE ABOGACÍA · ICA CR**
'Abogacía y Redes sociales' · 'Estrategia digital del abogado'

2014-Act. **Formadora en programas de la Cámara de Comercio** · Ciudad Real

2011-Act **'Legal project management coaching'** · ICA CR
'Entrenamiento en dirección y gestión de proyectos' · AJE CR
'Creación y Transformación de empresas culturales · Marketing cultural' · Cámara Comercio CR
'Curso Superior en Community Management' · Cámara Comercio CR
'Marketing de contenidos' · Cámara Comercio CR
'Social Media Marketing en Proyectos Culturales' · MBA Santillana · Univ. Complutense
'Social Media para la creación y consolidación de empresas' · Varios centros

EXPERIENCIA PROFESIONAL · ABOGACÍA

1999-Act **'Urbanismo y construcción Abogados'**
Derecho urbanístico e inmobiliario

1996-Act **Abogado ejerciente en despacho propio**
Todos los órdenes

1993-Act **Turno de Oficio** · ICA CR
Todos los órdenes

1993-1996 **Despacho Blazquez-Victor-Parra**
Derecho de seguro y responsabilidad civil (Mapfre · Agroseguro · Mussat · Zurich...)

EXPERIENCIA PROFESIONAL · COMUNICADORA

2013-Act. **Autora · Tres libros publicados**
‘La reina es la conversación · Social Media.0’
‘Coaching para Community Managers’ ·
‘El Community Manager, la cara más humana’
Coautora · ‘Claves del día a día en un despacho de abogados’ CGAE

2011-Act. **Blogs del Consejo General de la Abogacía Española CGAE**
<http://www.abogacia.es> (Gestión y Coaching · Marketing y Comunidación)
<http://www.entrenamientoenprojectmanagement.wordpress.com> (Dirección de proyectos)
<http://www.momentodevisitingconsultors.blogspot.com> (Social Media · Innovación · Marketing)
<http://www.elblogdenaque.blogspot.com> (Edición Teatral · Expresión · Educación)

2011-Act. **Articulista**
Revista Jurídica ‘La Ley’ · Diario digital · Colaboradora
Revista ‘Foro Manchego’ · Sección propia permanente (Colegio Abogados CR)
· Gestión y Marketing jurídico · El Abogado como empresario
Revista ‘Teatro Expresión Educación’ · Personal Branding · SM Marketing cultural
Revista RUIDERAe (Universidad Castilla-La mancha) Estrategia de Edición XXI.0

2011-Act. **Ponente · Congresista**
‘Piensa diferente · Actúa diferente’ · Gestión del Cambio · ‘Comunicación efectiva dimensionada
· Social Media’ · Coaching para Community Managers’ · ‘Marketing emocional’ · Abogacía 2.0
Congreso FESABID’13 · Jornadas Españolas de Documentación · Toledo · España, ‘Social Media Marketing para el editor XXI’
· **Congresista-Comunicante** «C. Internacional de la International Drama in Education Association» Bergen, Noruega (2001)
· **Congresista-Comunicante** «I Congreso de la Abogacía Castellano-Manchega», Ilustre Colegio de Abogados , Ciudad Real (1994)

DATOS ACADÉMICOS

ACTIVIDAD SOCIAL · Profesional

2016·Act	Miembro de la Comisión de Relaciones Internacionales Consejo General Abogacía Española
2016·Act	Miembro del equipo directivo de la Escuela de Práctica Jurídica Ilustre Cº de Abogados de C.R.
2000·Act	Presidenta de la AECAM (Asociación de Editores de Castilla-La Mancha)
1994·1998	Presidenta de la Agrupación de Jóvenes Abogados de Ciudad Real
1994·1998	Presidenta de la Comisión Gestora Conf. Agrupaciones Abogados Jóvenes CLM
1994·2000	Miembro de la Comisión de Cultura y de Turno Oficio del Ilustre Cº de Abogados de Ciudad Real
1996·2000	Diputada Sexta de la Junta de Gobierno del Ilustre Cº de Abogados de Ciudad Real
1994	Presidenta Comisión Gestora Confederación de Agrupaciones de Abogados Jóvenes de C.-La Mancha

DATOS ACADÉMICOS**FORMACIÓN ACADÉMICA**

1992	LICENCIATURA EN DERECHO U.N.E.D. - C.A. Lorenzo Luzuriaga - Ciudad Real
1989	DIPLOMATURA EN MÚSICA (Especialidad Piano) Conservatorio de Música Marcos Redondo - C. Real

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA DESTACADA

2013	Plan Social Media Linkedin · Escuela de Negocios e Innovación · IEBS - Madrid
2013	Marketing on line. Estrategias 2.0 · Campus Alimenta (Madrid)
2012	Inglés nivel B2 · CIAE - Toledo
2011	Diploma Community Manager · Univ. Deusto - Barcelona - 300h
2011	Diploma Experto en Dirección de Proyectos · FES - Ciudad Real - 240h
2001	Creación de empresas y Desarrollo de Pymes · EOI - Ciudad Real - 500h
1996	Auditoría y Gestión de la calidad · OPA - CCLM - Toledo - 300h
1994	Tributación y Asesoría Fiscal · Centro de Estudios Técnicos Empresariales - Madrid - 200h
1994	Recursos Humanos y Selección de Personal · Cámara de Comercio - Ciudad Real - 100 h
1993	Curso Superior en Psicología Jurídica · U.N.E.D. - Ciudad Real -100 h
1992	IV Seminario Permanente de Práctica Jurídica · U.N.E.D. - Ciudad Real - 120 h

En continuo aprendizaje