

# 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](mailto: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 formativos 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 experiencias y la vivencia 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)

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

visión●0  
Innovaciónlegal ■



# 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 necesidad 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 motivación y automotivación y su relación directa con las competencias personales y 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 la 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



cristina ruiz

Consultora en Creatividad Innovadora  
Abogada

visión 0.0  
Innovación legal

# 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 a crear, desglosar 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 garantice 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.

A hand with the index finger pointing down towards a stack of books. The books are stacked horizontally, with the top one having a red spine and the others having white spines. The background is white.

# MARKETING de CONTENIDOS for lawyers

cristina ruiz

Consultora en Creatividad Innovadora  
Abogada

Innovación legal   
visión●0



# 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 ayudarán 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.

A Master brand padlock is shown on a rusty metal surface. The padlock is silver-colored with the word "Master" engraved on it. The background is a weathered, reddish-brown metal with visible rust and a small circular logo that says "BECCAR".

# LEGAL project COACHING

# 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

Innovación legal  
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 sitoweb 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

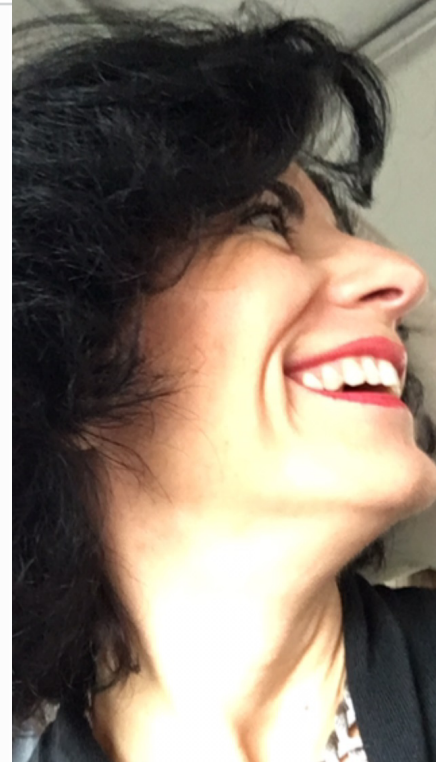
· **Planificación** · **Estrategia** · **Análisis**·



## 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\_ruiz@naque.es**  
687941845

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



@CristinaMrui ·  
[linkedin.com/in/cristinaruizperez](https://www.linkedin.com/in/cristinaruizperez) ·  
[facebook.com/cristina.ruizperez](https://www.facebook.com/cristina.ruizperez)  
[plus.google.com/u/0/113573655472231565863](https://plus.google.com/u/0/113573655472231565863) ·

[www.cristinamruizperez.wordpress.com](http://www.cristinamruizperez.wordpress.com)  
[www.naque.es](http://www.naque.es) · <http://www.momentodc.es>

[about.me/cristina\\_ruiz](http://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 consultants’ · Consultora de empresa**  
‘Social Media Management’ · ‘Coaching Project 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 mangement 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 Comunidad)  
<http://www.entrenamientoenprojectmanagement.wordpress.com> (Dirección de proyectos)  
<http://www.momentodevisingconsultors.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 · Congressista**  
 '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 ACADÉMI



## ACTIVIDAD SOCIAL · Profesional

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

## DATOS ACADÉMICOS

### FORMACIÓN ACADÉMICA

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

### FORMACIÓN COMPLEMENTARIA DESTACADA

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

En continuo aprendizaje