

**Curso**



**Inicio**  
**02 Jun**

# Marketing Legal y Business Development para Abogados

Modalidad virtual en tiempo real con el profesor vía Zoom.

40 horas académicas repartidas en 10 semanas.

Valor de la inversión:

**\$450**

- Tarifa Pronto Pago: \$383 (12 May).
- Tarifa Comunidad USFQ: \$396
- Tarifa Grupal 3 personas (c/u): \$405

**USFQ** | EDUCACIÓN CONTINUA



## Descripción



Este programa busca capacitar a los abogados para estar alineados a la evolución del mercado legal de los últimos años, con una comprensión del negocio y con conocimientos teóricos y prácticos de marketing legal y generación de negocio.

### Objetivos:

- Brindar a los abogado herramientas y conocimiento propios de su negocio, con el fin de ser más competitivos y eficientes en la entrega de su servicio a sus clientes.
- Desarrollar habilidades en marketing legal y administración del negocio legal
- Capacitar a los abogados para que la generación de negocio y el marketing legal sea una más de sus destrezas.



# Cronograma

FECHA	Día	HORARIO	HORAS	CONTENIDO	CAPACITADOR	MÓDULO
2/6/2026	Martes	18H00 - 18H30	0,5	Indicaciones Generales	Equipo EDC	
4/6/2026	Jueves	18H30 - 20H30	2	Evolución de firma legal a empresa de servicios legales   Evolución de abogado a consultor estratégico	Carla Lozano	FUNCIONAMIENTO DEL NEGOCIO LEGAL
9/6/2026	Martes	18H00 - 20H00	2	Funcionamiento de una firma legal   Métricas del negocio Legal	Carla Lozano	
11/6/2026	Jueves	18H00 - 20H00	2	Introducción a las finanzas de una firma legal   Sistemas de compensación	Carla Lozano	
12/6/2026	Viernes	18H00 - 19H00	1	Invitado (CFO)	INVITADO	
18/6/2026	Jueves	18H00 - 20H00	2	Posicionamiento & Branding Legal	Carla Lozano	
23/6/2026	Martes	18H00 - 20H00	2	Marketing Legal   Canales de comunicación	Carla Lozano	MARKETING LEGAL
25/6/2026	Jueves	18H00 - 20H00	2	Ranking Directorios Internacionales	Carla Lozano	
30/6/2026	Martes	18H00 - 19H00	1	Invitado (Firm Forward)	INVITADO	
2/7/2026	Jueves	18H00 - 20H00	2	Marketing Digital - Legal	Carla Lozano	
7/7/2026	Martes	18H00 - 20H00	2	Marketing ROI	Carla Lozano	
9/7/2026	Jueves	18H00 - 19H00	1	Invitado (Gérico)	INVITADO	BUSINESS DEVELOPMENT
14/7/2026	Martes	18H00 - 20H00	2	Modelo Smarketing   Proceso de contratación de un servicio legal	Carla Lozano	
16/7/2026	Jueves	18H00 - 20H00	2	Innovación de servicios legales - Legal Design	Carla Lozano	
21/7/2026	Martes	18H00 - 20H00	2	Metodología de Value Pricing	Carla Lozano	
23/7/2026	Jueves	18H00 - 20H00	2	Segmentación de clientes	Carla Lozano	
28/7/2026	Martes	18H00 - 19H00	1	Invitado (LinkedIn BD)	INVITADO	
		<b>TOTAL</b>	<b>28</b>			



## El curso está dirigido a:

El programa está orientado a abogados: recién graduados, colaboradores en una firma legal o abogados independientes.

*\*Es deseable, pero no mandatorio que los profesionales sean abogados.*

## Los participantes que culminen del programa serán capaces de:

- ✔ Contar con herramientas que le permitan medir su negocio y su crecimiento.
- ✔ Manejar campañas de marketing legal adaptadas a su negocio.
- ✔ Trabajar de manera más eficiente con expertos en marketing y generación de negocios.
- ✔ Ser más competitivos y tener mayor habilidad en la generación de negocio.

# Resultados de Aprendizaje Específicos del Curso

NRO	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	NIVEL
1	Conocer el negocio legal y su evolución (métricas)	Alto
2	Conocer las conceptos del marketing legal y sus herramientas	Alto
3	Comprender el modelo SMARKETING, el plan de generación de negocios en el mercado legal apoyado en promoción especializada.	Alto



## Modalidad

- Duración total del curso es de **40 horas académicas** repartidas en **10 semanas**.

El curso se realizará en línea con clases en tiempo real, donde el profesor fomentará la interacción entre los estudiantes. Las sesiones seguirán la malla curricular, abordando tanto la teoría como casos reales y aplicaciones prácticas. Los participantes tendrán acceso a la **plataforma E-Learning USFQ**, con materiales del profesor, videos, artículos breves, foros y discusiones sobre los temas tratados en clase.



## **MÓDULO I.**

---

### **Funcionamiento del Negocio Legal**

**Duración: 7 horas**

- **Evolución de firma legal a empresa de servicios legales y evolución de abogado a consultor estratégico**
- **Funcionamiento de una firma legal y métricas del negocio Legal**
- **Introducción a las finanzas de una firma legal y sistemas de compensación**

## **MÓDULO II.**

---

### **Marketing Legal**

**Duración: 12 horas**

- **Posicionamiento y branding Legal**
- **Marketing Legal – Canales de comunicación**
- **Ranking y Directorios Internacionales**
- **Marketing Digital – Legal**
- **Marketing ROI**

## **MÓDULO III.**

---






# **Business Development**

**Duración: 9 horas**

- **Modelo Smarketing – Proceso de contratación de un servicio legal**
- **Innovación de servicios legales – Legal Design**
- **Metodología de Value Pricing**
- **Segmentación de clientes**

# Evaluación del Curso

---

Descripción	Porcentaje de la nota final
 <b>Módulo 1</b>	Quiz (10 puntos) Deber (10 puntos) 20%
 <b>Módulo 2</b>	Quiz (10 puntos) Deber (10 puntos) 20%
 <b>Módulo 3</b>	Quiz (10 puntos) Deber (10 puntos) 20%
 <b>Proyecto Final</b>	Proyecto Escrito (20 puntos) Presentación (20 puntos) presentación. 40%
 <b>Asistencia y participación</b>	El estudiante debe asistir al menos al 80% de las sesiones

# Emisión del CERTIFICADO

## Certificado de aprobación

El participante al finalizar el programa deberá cumplir con un mínimo del 80% de asistencia total y el 80% de componentes globales para recibir el certificado otorgado por la Universidad San Francisco de Quito.

## Credenciales digitales

El participante al finalizar el programa deberá cumplir con los parámetros del certificado de aprobación para recibir su insignia digital (que despliega todas las habilidades adquiridas a lo largo del programa y pueden compartirla vía redes sociales).

En caso de no cumplir con los parámetros de aprobación, la USFQ no podrá emitir ningún certificado a los participantes.



\*Credencial referencial

# INSTRUCTOR



- 20 años de experiencia en gestión comercial corporativa y consultoría
- Actual Gerente de Business Development / Marketing en ROBALINO.
- Consultura externa para firmas legales como Spingarn, GC Abogados, entre otras.
- Gerente Comercial en Pérez Bustamante y Ponce (PBP)
- Gerente de marketing en Confiteca (5 años)
- Socia y Directora de planificación en HAVAS Ecuador
- Gerente de Publicidad AVON

# Registro

TARIFA	INVERSIÓN
Tarifa Pronto Pago	\$383 (12 de mayo )
Tarifa Público General	\$450
Tarifa Comunidad USFQ	\$396
Tarifa Grupal (3 pax)	\$405

# Formas de Pago

## Transferencia o Deposito

Banco Bolivariano  
Universidad San Francisco de Quito  
Cuenta corriente: 5075003350  
RUC: 1791836154001

---

Banco Pichincha  
Universidad San Francisco de Quito  
Cuenta corriente: 3407330004  
RUC: 1791836154001

## Tarjeta de Crédito

- Dar click en el siguiente botón y complete la información solicitada por el formulario.
- Al finalizar quedará registrado automáticamente en el sistema

[Pago con Tarjeta de crédito](#)



Con Diners, Banco Pichincha, Guayaquil, Bolivariano o Produbanco podrás acceder al siguiente financiamiento:

- 3 y 6 meses sin intereses
- 9 y 12 meses con intereses

# Confirmación del Pago y Registro

## Confirmación de tu Pago

### Transferencia/Depósito:

Enviar una copia del comprobante de depósito (escaneado) y sus datos personales: (nombres completos, cédula, teléfono y dirección) al siguiente mail: [rordonez@usfq.edu.ec](mailto:rordonez@usfq.edu.ec)

---

### Tarjeta de Crédito

No es necesario confirmar su pago, el sistema registrará sus datos automáticamente.

### Factura

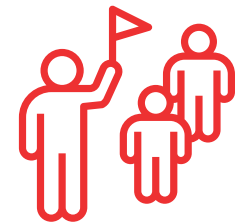
Si requiere factura con datos distintos al del participante, detallar en el correo los siguientes datos (razón social, RUC/cédula, teléfono, dirección y correo electrónico).

## Confirmación de registro

Recibirá un mail de confirmación de registro con la información pertinente al curso.

\*La coordinación del programa se reserva el derecho de suspender o reprogramar la realización del actividad si no cuenta con el mínimo de alumnos requeridos o por motivos de fuerza mayor. En tal caso, se devuelve a los alumnos matriculados la totalidad del dinero a la brevedad posible.

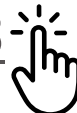
## Contáctate con Nosotros



### Servicio y Atención al Cliente

Daysi Tituaña

[dtituana@usfq.edu.ec](mailto:dtituana@usfq.edu.ec)

 [+593 99 970 4773](tel:+593999704773) 



### Nuestros Programas

[Programas Educación  
Continua Universidad  
San Francisco de Quito](#) 