

FICHA DE ASIGNATURA

Título: Gestión de Despachos

Descripción: Esta asignatura está enfocada a que los estudiantes sean capaces de exponer la estructura organizativa de un despacho, analizar la visión empresarial de un despacho, planificar las relaciones interpersonales y el acercamiento al cliente.

Carácter: Obligatoria

Créditos ECTS: 6

Contextualización: La gran mayoría de graduados en Derecho practicarán la abogacía en el entorno de un despacho de abogados. La productividad y calidad del ejercicio no sólo depende del análisis jurídico, sino también de la capacidad de gestionar un despacho con éxito. Esta asignatura presentará otros elementos fundamentales que ayudarán a lograr el éxito en la práctica profesional.

Modalidad: Online

Temario:

- 1.- Gestión y motivación del capital humano para fomentar la productividad.
- 2.- Estructura organizativa del despacho.
- 3.- Relaciones interpersonales: acercamiento al cliente.
- 4.- Autonomía y espíritu empresarial.
- 5.- La especialización como base del éxito.

Competencias básicas y Generales:

CG1 - Que los estudiantes sean capaces de analizar y sintetizar en la comprensión de textos legales y jurisprudencia.

CG2 - Que los estudiantes sean capaces de tomar decisiones basadas en argumentos jurídicos.

CG3 - Que los estudiantes sean capaces de utilizar las TIC como herramienta que les permita el acceso a las fuentes de información.

como medio de archivo de datos y documentos, así como herramienta para el aprendizaje y la investigación en el ámbito jurídico.

CG4 - Que los estudiantes sean capaces de trabajar, debatir y contrastar en equipos interdisciplinarios en el ámbito jurídico de forma coordinada.

CG5 - Que los estudiantes sean capaces de identificar información relevante, describir problemas y buscar soluciones en entornos profesionales y no profesionales, con claridad y precisión.

CG6 - Que los estudiantes sean capaces de organizar y gestionar el tiempo y las tareas programadas de forma autónoma durante el proceso de aprendizaje.

CG7 - Que los estudiantes sean capaces de transmitir información sobre temas relativos al ámbito jurídico en entornos profesionales y no profesionales.

CG8 - Que los estudiantes sean capaces de desarrollar las habilidades interpersonales que le permitan liderar un grupo de trabajo.

CG9 - Que los estudiantes sean capaces de abordar la actividad formativa y profesional partiendo del respeto al código deontológico que requiere la labor profesional.

CB1 - Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos en un área de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio.

CB2 - Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio.

CB3 - Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.

CB4 - Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.

CB5 - Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.

Competencias transversales:

CT1 - Que los estudiantes adquieran un dominio del lenguaje específico propio del área de estudio.

CT2 - Que los estudiantes desarrollen habilidades en el trabajo colaborativo para el manejo y resolución de conflictos.

CT3 - Que los estudiantes tengan una actitud proactiva hacia los Derechos Humanos, el respeto a la igualdad de género, hacia la multiculturalidad y a la diferencia, y rechacen cualquier tipo de discriminación hacia personas con discapacidad.

Competencias específicas:

CE3 - Que los estudiantes sean capaces de seleccionar información relevante, distinguir con claridad el conflicto y evaluar las posibles soluciones alternativas con la utilización de los diferentes recursos jurídicos disponibles.

CE4 - Que los estudiantes sean capaces de conocer y comprender los diferentes mecanismos y procedimientos de resolución de los conflictos existentes en el ordenamiento jurídico.

CE5 - Que los estudiantes sean capaces de realizar análisis y diagnósticos, prestar apoyo y tomar decisiones en materia jurídica.

CE6 - Que los estudiantes sean capaces de interpretar textos jurídicos y utilizar bases de datos, analizando la información relevante y procediendo a la extracción de la misma.

CE7 - Que los estudiantes sean capaces de resolver casos, aplicando la normativa vigente y los conocimientos adquiridos.

CE8 - Que los estudiantes sean capaces de conocer y aplicar el Derecho Internacional.

CE9 - Que los estudiantes sean capaces de reconocer la norma aplicable a la relación social concreta.

CE12 - Que los estudiantes sean capaces de elegir el procedimiento más adecuado para la conclusión del caso, incluidas la negociación y conciliación.

Actividades Formativas:

Actividad Formativa	Horas	Presencialidad
Clases expositivas	24	50%
Clases prácticas	36	75%
Trabajo autónomo	88	0%
Examen	2	100%

Metodologías docentes:

Exposición del contenido de la asignatura, de los materiales e-learning, los objetivos y la bibliografía y los videos grabados. Explicará el uso de blogs como canal de comunicación tanto con el Tutor como con el resto de alumnos donde podrá presentar dudas y puesta en común de temas de interés de la asignatura.

El Tutor realizará un programa individualizado para potenciar el estudio autónomo, autodirigido, crítico y reflexivo de la materia, haciendo hincapié en el enfoque práctico de la asignatura y resaltando la necesidad de que el conocimiento deberá ir dirigido a la indagación y a la resolución de problemas.

Mediante el uso de videoconferencias interactivas, establecerá fechas para realizar las actividades propuestas, incluido el análisis y la elaboración de la información jurídica específica de la asignatura.

Fijará las modalidades, temas y fechas para la realización de foros, y debates que impliquen análisis críticos de temas de la asignatura promoviendo la participación activa de los alumnos.

Enfocado a potenciar la argumentación jurídica y el uso de estrategias, realizará actividades guiadas para el ejercicio de casos prácticos distribuyendo distintos roles de parte que deberán ser defendidos públicamente por los alumnos designados.

Sistema de Evaluación:

40% Teoría + 60% Práctica. El examen tendrá un valor correspondiente a 4 puntos. El análisis de experiencias, casos y la realización de actividades formativas a lo largo de la asignatura tendrán un valor de 3 puntos. Los 3 puntos restantes se corresponderán a 1, 2 o 3 informes que deberá hacer el alumno sobre temas relacionados con la materia.

Sistemas de evaluación	Ponderación mínima	Ponderación máxima
Valoración de análisis de experiencias y de la realización de las actividades formativas	0.0	30.0%
Valoración de los informes	0.0	30.0%
Examen presencial	0.0	60.0%

Normativa específica: Ninguna

Bibliografía:

Manuales

- Misiego, F. (2016). *Marketing jurídico: táctica y estrategia del negocio de abogados y despachos*. Madrid: Dykinson.

- Pérez de Siles, J. (2012). *Gestión de Bufetes de Abogados*. Alcobendas: Rasche.

Enlaces web

- Bruch Maseras, E. *Marketing de Servicios Jurídicos a Pequeñas y Medianas Empresas*, tesis doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona. [<http://www.tesisenred.net/bitstream/handle/10803/386530/ebm1de1.pdf?sequence=1&isAllowed=y>]

- García Ramírez, J. "Gestión de Despachos: Las claves de un despacho de abogados excelente" [<http://informativojuridico.com/gesti%C3%B3n-de-despachos-las-claves-de-un-despacho-deabogados-excelente-0>]

- Gil, A. "Siete retos en la gestión de un Despacho de Abogados" [<http://www.expansion.com/juridico/actualidadtendencias/2016/10/25/580fa755468aeb05208b4588.html>]

- González, S. "Linkedin para Abogados" [<http://www.abogacia.es/wp-content/uploads/2016/07/eBook-LinkdedIn-para-abogados.pdf>]

- González-Espejo, M. J. "Metodología para construir la marca personal del abogado" [video] [<http://www.lawandtrends.com/noticias/despachos/maria-jesus-gonzalez-espejo-metodologiapara.html>]

- González-Espejo, M. J. "Los 10 errores que no debe cometer un despacho de abogados en las redes sociales" [<http://www.lawandtrends.com/noticias/despachos/los-10-errores-que-no-debe-cometer-undespacho-de.html>]

- VVAA. "Cómo dar a conocer mi despacho y saber más de mis clientes" [<http://www.abogacia.es/wp-content/uploads/2016/07/eBook-Gestion-y-Coaching.pdf>]

- VVAA. "Claves del día a día en un despacho de abogados" [<http://www.abogacia.es/wp-content/uploads/2016/07/eBook-Comunicacion-y-MarketingJuridicos.pdf>]