

iiR presenta el primer programa que abordará la nueva estructura de

Costes y Precios en Asesoría Jurídica

Descubra los nuevos modelos de negocio en un entorno de máxima competencia

▷ Analice las diferentes alternativas de **facturación win-to-win** en servicios jurídicos

▷ Aprenda a diseñar una **estructura de costes óptima** para conseguir una **propuesta de valor competitiva**

▷ Identifique las **cuestiones más controvertidas** del **marco contractual**

▷ Claves para los **Acuerdos de Nivel de Servicio** en el ámbito legal

Con la visión del abogado in-house

- ✓ Francisco Javier Ramírez Arbués
ING DIRECT
- ✓ Beatriz Martínez-Falero
GRUPO MAHOU-SAN MIGUEL
- ✓ Analore García Nobilia
GRUPO ANTEVENIO
- ✓ Oscar Casado
TUENTI

Con la perspectiva de la asesoría externa

- ✓ Juan Jiménez-Laiglesia
DLA PIPER SPAIN
- ✓ Fernando Mier
IURISTAX
- ✓ Javier Carbayo
- ✓ Javier Gómez
ECIX GROUP
- ✓ Paula Fernández-Ochoa
+MORETHANLAW