

viu
.es



Guía didáctica

Gestión de Despachos

Título: Grado en Derecho

Créditos: 6 ECTS

Código: 24GDER

Curso: 2019-2020

Denominación: 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: Formación 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

Equipo docente:

Profesor Doña Arantxa Geijo Jiménez

Correo electrónico: arantxa.geijo@campusviu.es

Temario:

Tema 1: Gestión y motivación del capital humano para fomentar la productividad

Tema 2: Estructura organizativa del despacho

Tema 3: Relaciones interpersonales: acercamiento al cliente

Tema 4: Autonomía y espíritu empresarial

Tema 5: La especialización como base del éxito

Competencias:

Competencias Generales

- CG.1.- 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.
- CG.3.- Que los estudiantes sean capaces de organizar y gestionar el tiempo y las tareas programadas de forma autónoma durante el proceso de aprendizaje.

- 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

Competencias Básicas

- CB1.- Que los estudiantes sean capaces de 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 sean capaces de aplicar los conocimientos al trabajo o vocación profesional y poseer las competencias de argumentación y resolución de problemas dentro del área de estudio.
- CB3.- Que los estudiantes sean capaces de reunir e interpretar datos relevantes del área de estudio para emitir juicios reflexivos sobre temas de índole social, científica o ética.
- CB4.- Que los estudiantes sean capaces de transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.
- CB5.- Que los estudiantes sean capaces de desarrollar las habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con autonomía.

Competencias Transversales

- CT1.- Que los estudiantes sean capaces de adquirir un dominio del lenguaje específico propio del área de estudio.
- CT2.- Que los estudiantes sean capaces de desarrollar habilidades en el trabajo colaborativo para el manejo y resolución de conflictos.
- CT3.- Que los estudiantes sean capaces de tener una actitud proactiva hacia los Derechos Humanos, el respeto a la igualdad de género, hacia la multiculturalidad y a la diferencia, y rechazar 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:

- Clases expositivas: Actividades introductorias, Sesiones magistrales, Conferencias, etc.
- Clases prácticas: Resolución de ejercicios, Seminarios, Debates, Presentaciones/exposiciones, etc.
- Trabajo autónomo:
 - Individual: Lectura crítica de la bibliografía, estudio sistemático de los temas, reflexión sobre problemas planteados, resolución de actividades propuestas, búsqueda, análisis y elaboración de información.
 - En grupo: Puesta en común y discusión de lecturas y reflexiones en torno al material para la realización de tareas.
- Examen: Pruebas presenciales en las que se mide el nivel de conocimientos adquirido durante el desarrollo de la asignatura.

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 ó 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% | 30% |
| Valoración de los informes | 0% | 30% |
| Examen | 0% | 40% |

Normativa específica: No aplica.

Bibliografía básica:

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-de-abogados-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-espejometodologiapara.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>]