

ÍNDICE

CAPÍTULO I

“EL ABOGADO NOVEL”

I. Introducción: cómo someter una aventura trepidante a los cánones de la ciencia

- a) *El Camino*
- b) *¿Por qué ser abogado?*
- c) *Futuros abogados*
- d) *La profesión*

II. Crisis vs. Oportunidad

III. Los cinco pilares para alcanzar el éxito

- a) *Conocimiento a fondo del Derecho*
- b) *La marca personal*
- c) *Comunicación y Marketing*
- d) *La ubicación*
- e) *La excelencia*

IV. La oratoria en sala

- a) *El arte del interrogatorio*
- b) *El clímax del alegato*
- c) *La importancia en la elección del perito*
- d) *Pánico escénico*

V. El currículum

VI. A modo de conclusión

CAPÍTULO II

“EL ABOGADO LÍDER”

I. Introducción

II. Las cuatro claves para alcanzar el liderazgo

- a) *Actitudes y aptitudes*
- b) *Preparación y soluciones*
- c) *Valor y riqueza*
- d) *Presencia y potencia*

III. Diez consejos para ser un abogado líder

- a) *Acción y hechos, no palabras*
- b) *¡Ojo con las ovejas negras!*
- c) *Seducir*

- d) *Marca personal*
- e) *Estratagema*
- f) *Legado*
- g) *Controla tus acciones*
- h) *Tiempo*
- i) *Actúa correctamente*
- j) *Ponte en los zapatos de la otra parte*

IV. La trascendencia de la negociación

CAPÍTULO III COMUNICACIÓN

I. Las redes sociales

- a) *LinkedIn*
- b) *Twitter*
- c) *Instagram*
- d) *Facebook*

CAPÍTULO IV ¿CÓMO MONTAR TU DESPACHO?

I. El cliente

II. ¿Por qué es decisiva la identidad corporativa?

III. ¿Qué hacer si no tengo espacio físico para atender a mi cliente?

IV. Primer despacho

CONCLUSIÓN

EPÍLOGO: LIDERAZGO Y EXCELENCIA PROFESIONAL, POR ALBERTO CABELLO

BIBLIOGRAFÍA