

PLT

STRATEGIC ADVISORY

FORMACIÓN PARA UNIVERSIDADES Y COLEGIOS PROFESIONALES

Ponencias · Talleres · Programas · Desarrollo profesional

Begoña Pascual Luca de Tena

Legal · Estrategia · Desarrollo Profesional

CATÁLOGO INSTITUCIONAL · 2026

Una propuesta formativa para una necesidad concreta

Del conocimiento jurídico al criterio profesional, del criterio al posicionamiento y del posicionamiento a la capacidad de decidir.

PLT Strategic Advisory desarrolla formación orientada a una cuestión que suele quedar entre la universidad y el mercado: **cómo convertir la formación jurídica en una identidad profesional reconocible, una propuesta de valor comprensible y una carrera construida con criterio.**

Los contenidos se han desarrollado específicamente para el entorno jurídico y parten de situaciones reales de la profesión: elección de carrera, entrada en el mercado, diferenciación, CV, LinkedIn, networking, entrevistas, negociación, relación con el cliente, gestión de la incertidumbre y sostenibilidad profesional.

Línea diferencial: gestión emocional y rendimiento bajo presión aplicada específicamente a la realidad de la abogacía, con metodología de alto rendimiento.

La propuesta puede desplegarse en tres niveles. Una ponencia abre un tema y genera reflexión. Un taller convierte el concepto en una herramienta aplicada. Un programa acompaña al participante a lo largo de un proceso completo, haciendo que el resultado de una sesión se convierta en el punto de partida de la siguiente.

Idea fuerza: no se trata de enseñar a los participantes a buscar cualquier oportunidad; se trata de ayudarles a entender dónde pueden aportar valor, cómo hacerlo visible y cómo tomar decisiones profesionales con mayor criterio.

PONENCIA	TALLER	PROGRAMA
Comprender	Construir	Desarrollar
Una idea potente que cambia la mirada.	Una herramienta trabajada sobre el propio perfil.	Un proceso completo con resultados acumulativos.

PONENCIAS

Formatos de alta intensidad para jornadas, congresos, aperturas de curso, encuentros de colegiados y actividades de Career Services.

01 · LA RESPONSABILIDAD INVISIBLE DEL ABOGADO

El Derecho es la parte visible de nuestro trabajo. La relación es la parte invisible que sostiene todo lo demás.

Público: Abogados en ejercicio, jóvenes abogados, colegiados y equipos de despachos.

Qué se trabaja: La relación abogado-cliente como relación de confianza; asimetría de conocimiento; gestión de la incertidumbre; comunicación; expectativas; lenguaje; honorarios y percepción de justicia; límites; cliente problemático; reputación; gestión de emociones ajenas.

Qué se lleva el participante: Una lectura práctica de la dimensión relacional de la abogacía y de cómo pequeños fallos de comunicación, previsibilidad o gestión de expectativas pueden convertirse en conflictos profesionales.

Formato orientativo: Ponencia de 60–90 min, adaptable a jornada o sesión institucional.

02 · DESARROLLO PROFESIONAL DEL ABOGADO

No vas a tener una carrera. Vas a construirla.

Público: Estudiantes de Derecho, alumnos de Máster de Acceso, recién colegiados y perfiles junior.

Qué se trabaja: Mercado jurídico; empleabilidad; identidad profesional; autoconocimiento; propuesta de valor; CV; visibilidad; networking; LinkedIn; elevator pitch; storytelling; entrevista; negociación; gestión emocional; plan de carrera.

Qué se lleva el participante: Una visión completa del paso de estudiante a profesional y de las decisiones que empiezan a construir una trayectoria desde el inicio.

Formato orientativo: Ponencia de 60–90 min o apertura de un programa.

03 · POSICIONAMIENTO PROFESIONAL DEL ABOGADO

El mercado no puede elegir aquello que no entiende.

Público: Estudiantes, junior y profesionales que necesitan definir o redefinir su lugar profesional.

Qué se trabaja: Cómo funciona el mercado; qué significa posicionarse; foco frente a generalidad; capacidades; evidencias; propuesta de valor; coherencia entre CV, LinkedIn y discurso; visibilidad.

Qué se lleva el participante: Una nueva forma de mirar la carrera: no como una sucesión de oportunidades,

sino como la construcción deliberada de un perfil comprensible y relevante.

Formato orientativo: Ponencia de 60–90 min.

04 · GESTIÓN EMOCIONAL Y RENDIMIENTO BAJO PRESIÓN EN LA ABOGACÍA

La presión no desaparece. Lo que se entrena es la capacidad de mantener criterio, estructura y capacidad de decisión dentro de ella.

Público: Estudiantes de Máster, abogados junior, profesionales en ejercicio y equipos jurídicos en contextos de alta exigencia.

Qué se trabaja: La presión estructural de la profesión: responsabilidad sobre intereses ajenos, incertidumbre, plazos críticos, error profesional, conflicto, cliente exigente, situaciones de sala y toma de decisiones bajo presión. Se introduce una metodología de alto rendimiento basada en pausa estratégica, identificación del problema real, regulación de la respuesta, comunicación y gestión de expectativas.

Qué se lleva el participante: Un marco práctico para pasar de la reacción a la respuesta profesional: reconocer qué ocurre bajo presión, recuperar estructura mental, proteger el criterio jurídico, comunicar con claridad y convertir el error o la presión en aprendizaje y rendimiento sostenido.

Formato orientativo: Ponencia de 60–90 min · taller de 2–4 h · programa específico adaptable a la institución.

05 · ENTREVISTA, COMUNICACIÓN Y NEGOCIACIÓN PROFESIONAL

No basta con tener valor. Hay que saber demostrarlo cuando la decisión está delante de ti.

Público: Alumnos de máster, jóvenes abogados y profesionales en transición.

Qué se trabaja: Entrevista curricular y por competencias; incidentes críticos; preguntas difíciles; comunicación; preguntas al entrevistador; preparación; negociación de condiciones; decisión ante una oferta.

Qué se lleva el participante: Una visión práctica del proceso de selección desde el otro lado de la mesa.

Formato orientativo: Ponencia de 60–90 min.

TALLERES

Laboratorios prácticos en los que el participante trabaja sobre su propio perfil y termina con un producto concreto.

El itinerario de posicionamiento profesional fue concebido como una secuencia. Cada taller responde a una pregunta y deja una herramienta que alimenta el siguiente. La metodología recomendada es 20 % concepto y 80 % aplicación: explicación breve, ejemplo, ejercicio, contraste, feedback y producto.

TALLER 1 · ¿DÓNDE QUIERO COMPETIR?

Entender el mercado antes de salir al mercado.

Público: Estudiantes, recién titulados y profesionales que necesitan foco.

Qué se trabaja: Mercado jurídico; áreas y entornos profesionales; necesidades del empleador; formación frente a empleabilidad; autodiagnóstico; error de “estar abierto a todo”; mapa de posicionamiento.

Qué se lleva el participante: Mapa de posicionamiento profesional: dónde estoy, qué sé hacer, qué me interesa, qué puede valorar el mercado y dónde quiero competir.

Formato orientativo: 2 h · ampliable a 3–4 h.

TALLER 2 · ¿QUÉ VALOR APORTO?

No me digas cómo eres. Dame una prueba de cómo trabajas.

Público: Participantes que ya han definido su dirección profesional.

Qué se trabaja: Experiencia → aprendizaje → capacidad → evidencia → valor; competencias técnicas y diferenciales; traducción de fortalezas a utilidad profesional; propuesta de valor; validación; elevator pitch.

Qué se lleva el participante: Propuesta de valor profesional y primera versión del discurso de presentación.

Formato orientativo: 2 h · ampliable a 3 h.

TALLER 3 · ¿CÓMO ME VE EL MERCADO?

Diferentes canales. Una misma identidad profesional.

Público: Estudiantes, junior y profesionales en búsqueda o reposicionamiento.

Qué se trabaja: CV como herramienta de decisión; lectura de 20 segundos; función → responsabilidad → capacidad → valor; LinkedIn; huella digital y coherencia de mensajes.

Qué se lleva el participante: Criterios concretos para rediseñar CV y LinkedIn desde el posicionamiento.

Formato orientativo: 2 h · ampliable a 3–4 h.

TALLER 4 · ¿CÓMO DEFIENDO MI CANDIDATURA?

Tu candidatura también es un caso que tienes que preparar.

Público: Participantes que van a afrontar procesos de selección.

Qué se trabaja: Proceso de selección desde el otro lado; hechos, tesis, evidencias y puntos débiles; “háblame de ti”; motivación; cambio; error; área de mejora; falta de experiencia; por qué tú.

Qué se lleva el participante: Guion personal de entrevista y banco de evidencias para responder con estructura.

Formato orientativo: 2 h · ampliable a 3 h.

TALLER 5 · LA ENTREVISTA REAL

La entrevista no se mejora entendiendo. Se mejora entrenando.

Público: Alumnos de máster, junior y profesionales.

Qué se trabaja: Simulación; entrevista por competencias; preguntas inesperadas; role reversal; feedback; segunda ronda; evaluación de candidatura.

Qué se lleva el participante: Informe de candidatura: fortalezas observadas, áreas de mejora y acciones concretas.

Formato orientativo: 2 h · ampliable a 3–4 h.

TALLER 6 · NEGOCIACIÓN Y DECISIÓN PROFESIONAL

Primero te haces elegible. Después, negociable.

Público: Participantes que ya han trabajado posicionamiento y entrevista.

Qué se trabaja: Oferta profesional; salario y condiciones; preguntas que debe formular el candidato; criterios de decisión; negociación; aceptación o rechazo razonado; plan de acción.

Qué se lleva el participante: Matriz de decisión profesional y guion de negociación.

Formato orientativo: 2 h.

PROGRAMAS

Itinerarios completos para universidades, escuelas de posgrado, colegios profesionales y programas de Career Services.

PROGRAMA A · DESARROLLO PROFESIONAL DEL ABOGADO

10 sesiones · Construcción progresiva de identidad, empleabilidad y dirección profesional.

Programa desarrollado para trabajar el paso de la formación jurídica al ejercicio profesional. La secuencia parte de la comprensión del mercado y del propio perfil, continúa con la construcción de valor y visibilidad y termina con la capacidad de afrontar procesos reales y construir una hoja de ruta profesional.

SESIÓN	CONTENIDO	RESULTADO
01	Desarrollo profesional del abogado	Comprender el mercado y asumir la responsabilidad sobre la carrera.
02	Autoconocimiento y mapa profesional	Identificar fortalezas reales y traducirlas a capacidades.
03	Propuesta de valor y posicionamiento	Definir qué aporte y dónde encaja.
04	CV estratégico	Convertir trayectoria en una herramienta de acceso.
05	Marca personal y visibilidad	Construir una presencia profesional coherente.
06	Networking estratégico	Generar y mantener relaciones profesionales con sentido.
07	Elevator Pitch y Storytelling	Explicar y contextualizar el valor profesional.
08	Entrevista y negociación	Defender la candidatura y afrontar la conversación profesional.
09	Gestión emocional y rendimiento bajo presión	Sostener el criterio, la comunicación y el desempeño en contextos de presión, incertidumbre y responsabilidad.
10	Plan estratégico de carrera	Definir objetivos, acciones y dirección.

Ideal para: Máster de Acceso a la Abogacía, programas universitarios de desarrollo profesional, Career Services y ciclos para jóvenes colegiados.

Metodología: narrativa + ejemplos + ejercicios + simulaciones + feedback + productos acumulativos.

PROGRAMA B · POSICIONAMIENTO PROFESIONAL DEL ABOGADO

5 talleres / versión ampliada de 6 · De la definición del perfil a la entrevista y la decisión.

Este programa fue diseñado como un laboratorio de posicionamiento. No pretende que el participante aprenda conceptos sobre empleabilidad, sino que termine con su propio posicionamiento construido.

ETAPA	PREGUNTA	TRABAJO	PRODUCTO
1	¿Dónde quiero competir?	Mercado + autodiagnóstico + posicionamiento	Mapa de posicionamiento
2	¿Qué valor apporto?	Propuesta de valor + evidencias + pitch	Propuesta + pitch
3	¿Cómo me ve el mercado?	CV + LinkedIn + huella	Perfil coherente
4	¿Cómo definiendo mi candidatura?	Selección + preguntas + respuestas	Guion de entrevista
5	¿Cómo lo hago en realidad?	Assessment + simulación + feedback	Informe de candidatura
6	¿Qué hago con la oportunidad?	Oferta + negociación + decisión	Matriz + plan

Versión compacta: los contenidos 5 y 6 pueden integrarse para trabajar en cinco talleres.

Resultado diferencial: cada sesión deja un entregable que pasa a la siguiente; el participante termina con un sistema profesional, no con herramientas aisladas.

ACOMPañAMIENTO INDIVIDUAL

PLT Career Strategy & Positioning — PDP

PDP · CLARIDAD, POSICIONAMIENTO Y ESTRATEGIA DE CARRERA

Un proceso 1:1 para profesionales que necesitan algo más que una revisión de CV.

Público: Profesionales senior, perfiles en transición, profesionales con trayectoria que quieren reposicionarse y perfiles que necesitan definir una estrategia de carrera.

Qué se trabaja: 12 sesiones de 90 minutos, organizadas en tres fases de cuatro sesiones. Fase 1: diagnóstico estratégico, trayectoria, patrones de decisión, bloqueos, autoconocimiento, fortalezas, motivaciones y diferenciación. Fase 2: posicionamiento, propuesta de valor, narrativa, CV, mercado y preparación de entrevistas. Fase 3: consolidación, visibilidad, oportunidades, negociación y estrategia de carrera.

Qué se lleva el participante: Un proceso individual de reposicionamiento con narrativa profesional, herramientas de mercado y hoja de ruta.

Formato orientativo: 12 × 90 min · 1:1 · adaptable a necesidades concretas.

Formato institucional posible: programa de alumni, Career Services individual, acompañamiento a profesionales o intervención personalizada para perfiles seleccionados.

MÓDULOS INDEPENDIENTES

Para completar jornadas, diseñar ciclos breves o responder a una necesidad concreta.

Networking jurídico y visibilidad profesional

Cómo pasar del contacto a la relación profesional; generar oportunidades sin convertir el networking en una actividad de venta; contacto, seguimiento, aportación de valor y visibilidad sostenida.

LinkedIn para abogados

Perfil, titular, extracto, experiencia, contenidos, visibilidad estratégica y coherencia entre identidad digital y posicionamiento.

Elevator Pitch y comunicación profesional

Quién eres, qué haces y qué aportas en 30–60 segundos; claridad, estructura, concreción y capacidad de abrir conversación.

Storytelling profesional

Cómo convertir una experiencia en una historia profesional útil para una entrevista, una conversación de networking o una presentación.

CV estratégico

Cómo pasar de describir funciones a demostrar capacidades, valor, resultados y orientación profesional.

Entrevista por competencias

Incidentes críticos, estructura de respuestas, comunicación, liderazgo, trabajo en equipo, orientación a resultados, cliente, adaptación y aprendizaje.

Negociación salarial y decisión profesional

Preparación, criterios, formulación de una petición, condiciones y lectura global de una oferta.

Gestión emocional y rendimiento bajo presión

Presión profesional, incertidumbre, error, autorregulación, pausa estratégica, criterio bajo presión, gestión de expectativas y simulaciones de situaciones jurídicas exigentes.

¿QUÉ FORMATO ENCAJA CON CADA INSTITUCIÓN?

NECESIDAD	PÚBLICO	FORMATO	PROPUESTA
Apertura de curso / jornada	Alumnos / colegiados	Ponencia	Desarrollo profesional / posicionamiento
Empleabilidad	Estudiantes y junior	Taller / programa	Posicionamiento profesional
Career Services	Alumnos / alumni	Programa / PDP	Career Strategy & Positioning
Jóvenes colegiados	Abogados junior	Ciclo de talleres	Posicionamiento + entrevista + networking
Ejercicio profesional	Abogados en ejercicio	Ponencia	Responsabilidad invisible del abogado
Competencias profesionales	Alumnos / profesionales	Módulos	Comunicación + entrevista + gestión emocional
Transición profesional	Senior / alumni	PDP / taller intensivo	Propuesta de valor + reposicionamiento + negociación

VALOR PARA LA INSTITUCIÓN

Contenido especializado

Formación centrada en el contexto jurídico y en situaciones reconocibles del ejercicio profesional.

Aplicación inmediata

El participante no se limita a escuchar: trabaja sobre su propio perfil y produce herramientas utilizables.

Continuidad

Los programas permiten pasar de una actividad puntual a un itinerario de desarrollo profesional.

Adaptabilidad

La misma arquitectura puede adaptarse a estudiantes, junior, alumni, colegiados o profesionales senior.

Metodología experiencial

Concepto, ejemplo, práctica, simulación y feedback para consolidar aprendizaje.

Resultados visibles

Mapas de posicionamiento, propuestas de valor, pitch, criterios de CV/LinkedIn, guiones de entrevista, feedback y planes de carrera.

La formación no termina cuando termina la sesión. Termina cuando el participante puede utilizar lo aprendido en una decisión, una conversación, una candidatura o una situación profesional real.

SOBRE PLT STRATEGIC ADVISORY

PLT Strategic Advisory integra tres dimensiones: Legal, Estrategia y Desarrollo Profesional. La propuesta formativa traslada al aula y a los espacios profesionales una metodología centrada en la claridad, el posicionamiento, la comunicación y la toma de decisiones.

La experiencia desarrollada en los materiales de trabajo combina formación narrativa, ejercicios de autodiagnóstico, construcción de herramientas, casos, simulaciones y feedback. El objetivo no es convertir al participante en alguien distinto, sino conseguir que pueda identificar, estructurar y comunicar mejor el valor profesional que ya tiene y el que necesita desarrollar.

Begoña Pascual Luca de Tena

PLT Strategic Advisory

Legal · Estrategia · Desarrollo Profesional

PLTabogados@hotmail.com

LinkedIn: www.linkedin.com/in/begoña-pascual-luca-de-tena

“El mercado no puede elegir aquello que no entiende.”

PLT Strategic Advisory