



¿Qué estrategias de venta y captación de nuevos clientes se pueden implantar en los despachos de abogados?

Pregunta de Juan Azcurra, abogado

Enhorabuena: usted está en el camino de la evolución profesional. Quien piensa que la ``venta es algo malo o impropio de una profesión`` pierde oportunidades continuamente a lo largo de su vida profesional. Es recomendable evitar tener prejuicios: desde que nos levantamos nos pasamos el día vendiendo. Con todo, los profesionales liberales no debemos llevar a cabo cualquier tipo de venta. Debemos realizar la venta consultiva: primero tenemos la obligación de entender al cliente y su caso o reto; para, después, ser entendidos.

No hay disciplinas manipuladoras (ventas, marketing, etc.). Hay, eso sí, profesionales cuyos valores les hacen manipuladores o no. Las disciplinas *per se* no son manipuladoras. ¿Usted cree que los empresarios y profesionales de referencia no son vendedores? Reflexione al respecto. No paran de vender. La cuestión es cómo lo hacen.

Si usted, como un despacho profesional que conozco, lee un diario económico y llama a clientes pote
...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |