



Seis consejos para que los abogados mejoren la comunicación telefónica con los clientes

La relación profesional que se da entre los abogados y los clientes está basada en la confianza y sus comunicaciones protegidas por el secreto profesional. Por tanto, **el elemento esencial para lograr que esta relación profesional funcione y que el caso prolifere correctamente es la comunicación positiva entre ambos**. Pero [las comunicaciones](#) no solo se dan de manera física, pues gracias al desarrollo de las tecnologías y las telecomunicaciones, hoy en día es común que se utilicen otros medios distintos del contacto personal, como son las llamadas telefónicas.

Tal y como expuso **Jorge Pinto**, abogado y académico correspondiente a la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación española, en un artículo publicado el pasado mes de febrero en la edición internacional [The Impact Lawyers](#), el abogado puede mejorar la comunicación telefónica con sus clientes teniendo en cuenta determinados aspectos, como el momento y la duración de la llamada, la voz y la prosodia del interlocutor, el establecimiento de un objetivo para llamada y el resumen de lo comunicado al final.

La comunicación vía telefónica ha logrado ganar ...