



Consejos clave para manejar las visitas inesperadas de clientes al bufete

Una parte inevitable del mundo jurídico son las visitas inesperadas de clientes al bufete. Muchas veces aparecen nuevos clientes en busca de asesoramiento o clientes del despacho que tienen alguna duda del caso, una urgencia o simplemente, una necesidad de contacto inmediato. Estas situaciones son complicadas de manejar y, sin embargo, hacerlo de manera eficiente es clave para mantener un balance entre ofrecer atención de calidad a los clientes y preservar la productividad. Por ello es necesario establecer límites claros y protocolos específicos para transformar lo que en un primer momento puede parecer un obstáculo, en una oportunidad.

Establecer un tiempo límite para las visitas sin cita previa es el primer paso para organizar la agenda del abogado en estos casos. Se debería dedicar unos 10 minutos, que es el tiempo perfecto para atender las inquietudes iniciales del cliente y evaluar rápidamente la naturaleza de su solicitud. En esos 10 minutos, más o menos, se debe comunicar al cl

...