



El poder del método el ‘resumen de un párrafo’ en la comunicación con el cliente

En el sector jurídico un factor clave a la hora de tratar con los clientes es la claridad en la comunicación. Para ello se pueden implementar distintas herramientas que las reuniones con clientes sean directas, rápidas y claras, una de ellas es la técnica de “el resumen en 1 párrafo”. Esto consiste en enviar un correo al cliente después de terminar una reunión con él, que resuma todos los detalles de esta en un solo párrafo que incluya los acuerdos alcanzados y los próximos pasos de la estrategia.

Este método se basa en sintetizar en un solo párrafo lo más importante de la reunión, de manera que quede todo en un mensaje breve, pero claro y directo. El resumen debe contener los puntos clave discutidos, las decisiones tomadas y las acciones futuras que se han acordado. De esta manera, se evita la acumulación de detalles que pueden dispersar al cliente y llevar a confusiones. Esta claridad, además de reforzar la profesionalidad del abogado, genera un registro inmediato que tanto el cliente

...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |