



## Técnicas y habilidades que ha de tener un abogado delante de sus clientes

Por Juan Carlos Jiménez Aznar. Abogado Servicios Legales PG

Compañeros, es obvio que finalizaron los días de vino y rosas en nuestra profesión, aquellos, en los que el abogado esperaba cómodamente sentado en su despacho a que los clientes llegaran y le encomendaban sus asuntos. Como aquello es obvio que terminó, ahora la captación de clientes se ha convertido en la gran prioridad de pequeños y grandes despachos, que, paulatinamente, se van adaptando a novedosas exigencias del mercado legal y orientan sus esfuerzos al objeto de aumentar su cartera de clientes. No obstante, a día de hoy, el boca a boca sigue siendo el arma más eficaz para la atracción de nuevos clientes a nuestro despacho, y, sin duda, en este ámbito, nuestros mejores comerciales son nuestros propios clientes. Por eso la mejor estrategia para posicionarnos de forma positiva en ese boca a boca es focalizar nuestro afán en el mantenimiento de clientes.

A continuación explico 3 herramientas infalibles que todo tipo de abogado debe poseer para optimizar el mantenimiento y la fidelización de clientes:

### 1.- GESTIÓN VISIBLE

En la actualidad no hay abogado capaz de mantener a sus clientes con un alto nivel de satisfacción si no practica la regla de la gestión visible. Por ella, has de hacer ver al cliente todo el trabajo y esfuerzo que realizas en el asunto que te ha encomendado. Desde que concertamos una pri ...