



David Muro Fernández de  
Arróyave

Socio en Gericó, Muro & Asociados. Marketing,  
comunicación y desarrollo de negocio para abogados.



---

## Habilidades comerciales y roles en los despachos

Por David Muro Fernández de Arróyave. Responsable de comunicación y Desarrollo de Negocio en Ceca Magán Abogados

Desde que orienté mi carrera profesional hacia la disciplina del **Márketing Jurídico**, hace ya diez años, son muchas las ocasiones en las que he tenido que verme obligado a explicar la diferencia entre lo “comercial” y lo relacionado con el Marketing, temas que, aunque van totalmente ligados, no son lo mismo.

A través de las herramientas que el Marketing me proporciona, que cada vez son más, por cierto, le facilitaré la venta al **equipo comercial**, que en el caso de los despachos no son otros que **los abogados**.

Si en un bufete de abogados no se contempla al equipo de letrados como profesionales de la venta, aunque sea sólo en parte, se está cayendo en un craso error de consecuencias catastróficas.

A nadie se le escapa que, en la mayoría de bufetes, el **progreso en un plan de carreras va a depender**, en gran medida, **de la capacidad de generación de clientela** que tenga el abogado, pero, ¿hasta qué punto se forma a los abogados para que adquieran habilidades y técnicas comerciales y de fidelización?

Creo que la “venta” que ha de realizar un abogado va mucho más allá de una mera llamada de contacto en frío a un número determinado de empresas, o de realizar una espiral de contactos para ver a que personas de su entorno poder ofrece ...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |