



Cómo hacer crecer la facturación de un despacho de abogados

I.- FACTORES DEL CRECIMIENTO DE LA FACTURACIÓN

Para ser competitivos, durante años, las empresas de servicios legales han recurrido de la mano de sus abogados a unas **buenas relaciones personales**, un **apellido conocido** y a **``maestría`` en leyes**. Hoy nuestra experiencia como consultores de despachos nos permite afirmar que esto solo ya no es suficiente

Los abogados pueden y deben, aprender mucho de los principios de gestión

aplicados con éxito en otros sectores de servicios profesionales,(consultores, médicos o incluso artistas), que llevan una delantera de bastantes años en ello.

.
...