



Marketing sí ... Pero ¿cómo? ¿Cómo compatibilizar marketing y abogacía?

1.- El mercado legal, hoy

Intentaremos explicar como debe entenderse el marketing y como puede ayudar en la gestión de despachos de abogados . Partiremos intentando derribar algunas acepciones que tiene el marketing, que se asumen como ciertas y por las cuales hacen que el marketing se mire con tanto recelo y en algunos casos, con desprecio.

El mercado legal en España ha cambiado mucho durante la última década. El entorno se ha vuelto más competitivo y por primera vez empiezan a entenderse los despachos de abogados como empresas de servicios.

Los abogados aún se resisten a definirse como empresa y prefieren hablar de asociación de profesionales, de Firma o de Despacho. **La palabra empresa aún crea en algunos ámbitos cierto recelo porque a los abogados les gusta pensar que la abogacía es un arte y que la relación con sus clientes no tiene nada que ver con una relación empresarial.** Aún siendo verdad que la relación entre los abogados y sus clientes son relaciones personalísimas que se establecen sobre la base de la confianza, también es verdad que la pa ...

[SUSCRÍBETE >](#)[para una conversión completa a PDF |](#)