

La venta de servicios jurídicos: Qué pueden hacer los despachos de abogados para desarrollar su negocio, atraer clientes rentables y crear relaciones de confianza



Editor: La Ley
Autor: Jordi Estalella del Pino
Longitud de impresión: 232
Idioma: Español
PDF

El mercado de servicios legales está cambiando a un ritmo vertiginoso. El incesante aumento del número de abogados, clientes más informados y exigentes y la presión a la baja de los honorarios obligan a los despachos a adoptar una actitud proactiva en las ventas para atraer y conservar clientes rentables en un entorno más competitivo.

Los medios para atraer a esos clientes, el contenido de las propuestas y la forma en que se presentan, el desarrollo de un servicio que supere sus expectativas y los predisponga para contratar nuevos asuntos y recomendar los servicios, son factores determinantes del negocio de un despacho de abogados.

En esta obra, Jordi Estalella invita a los socios de las firmas y a los profesionales que tienen responsabilidades en el desarrollo del negocio a reflexionar sobre los elementos que componen el servicio que prestan, la conducta del cliente a la hora de decidir qué abogado contratar, la influencia que ejerce la marca y el precio en su decisión, a la vez que describe un proceso de venta que les ayudará a elegir los medios de atracción adecuados, convencer a los clientes de las capacidades del despacho y aumentar su nivel de satisfacción.

<https://k2s.cc/file/83b5a5315642e/HFPOuuOTv.pdf.rar>

