



Se puede aplicar Estrategia en un Despacho de Abogados? Antonio Almenara, Abogado. Socio Director de Ibáñez & Almenara Presidente de la Asociación de Marketing Jurídico

Cuando hablamos de **Estrategia** también hablamos de la planificación de los objetivos. Entendiendo que para poder desarrollar el marketing estratégico en una firma de abogados, hay pues, que partir de una adecuada y profunda reflexión sobre los conceptos y principios de la firma. De esta forma el despacho podrá realizar por sí mismo una planificación estratégica teniendo en cuenta ¿Qué es?, ¿A dónde va?, ¿Qué servicios ofrece? Pero sobre todo ¿Cómo los quiere ``vender``? y, ¿A quién quiere ofrecer sus servicios?. En definitiva, **los despachos de abogados deberían seguir una estrategia de marketing orientada a conseguir unos resultados corporativos de rentabilidad y posicionamiento en el mercado.**

Lo cierto es que la estrategia que deberán formular dependerá previamente de los objetivos corporativos fijados previamente por la dirección de la empresa.

En esas cuestiones, casi filosóficas, de cuál es la visión de empresa o negocio que se quiere ofrecer al mercado o cuál es la misión de la f

...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |