



Ana Sánchez Blázquez

Redacción E&J



La mejor manera de ser firme con los clientes manteniendo la elegancia

En la práctica diaria de un bufete, ya sea individual o colectivo, los abogados se enfrentan no solo a retos jurídicos, sino también a dinámicas comunicacionales complejas con sus propios clientes. Es común recibir objeciones, dudas repetidas o comentarios incómodos que, si no se gestionan con profesionalismo y serenidad, pueden derivar en conflictos innecesarios, retrasos en los procesos o incluso pérdida de clientes. Por eso, cada vez más profesionales están optando por desarrollar su propio “kit de respuestas rápidas” frente a objeciones habituales. Se trata de una herramienta sencilla pero poderosa que permite responder con claridad, seguridad y elegancia, reforzando la imagen profesional del despacho.

El primer paso para elaborar este kit es observar y sistematizar. ¿Qué frases se repiten? ¿Qué tipo de resistencia verbal suelen mostrar los clientes antes de firmar, pagar o seguir una recomendación legal? Algunas objeciones son frecuentes en todos los niveles de práctica: “¿Y si no

...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |