



Francesc Domínguez

Consultor de marketing de despachos profesionales y asesor de marca personal



Servir mejor a los demás: la marca personal del abogado

La marca personal, “aquello por lo que te contratan... o no”, es el verdadero seguro profesional. Consiste en ser capaces de desarrollar nuestro potencial como abogados y tomar las riendas de nuestra carrera profesional, algo que todo abogado competente y honrado convendría que llevará a cabo. De esa manera podría tener una trayectoria profesional más satisfactoria y rentable. Sin estrategia personal y de despacho no se suele llegar muy lejos. Por ello quien tiene una estrategia metódica y se prepara mediante la adquisición de determinadas competencias tiene una ventaja competitiva.

Servir mejor a los demás es la principal finalidad de la gestión adecuada de la marca personal del abogado, es decir, de su desarrollo profesional. Servir mejor a los demás, consiguiendo rentabilidad para el abogado y para su despacho.

Existe confusión sobre qué implica gestionar una marca personal. Muchos abogados asocian la marca personal a la mera presencia en redes sociales. Se trata de una asociación lim

...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |