



Francesc Domínguez

Consultor de marketing de despachos profesionales y asesor de marca personal



Psicología facial y competitividad del despacho de abogados

Los líderes son expertos en influencia: saben lo que quieren para ellos mismos y también para los demás. Conocer a los demás es la clave de la influencia. Para conseguirlo existe una disciplina efficacísima: **la psicología facial**.

Saber algo que nadie, o muy pocos, saben puede implicar una ventaja competitiva para ti y para tu despacho. Dominar algo práctico, que funcione, contrastado y disruptivo. Y aprovechar lo que sabes para tomar decisiones que los demás despachos no puedan o no quieran replicar fácilmente puede comportarte una ventaja competitiva en el mercado.

Las competencias diferenciales pueden distinguirte de tus competidores. Además, son valiosas para tus clientes. Sirven para:

- Contribuir a diferenciarte en el mercado.
- Aumentar tu valor percibido, lo que puede implicar que te contraten por unos honorarios más elevados.
- Algunas contribuyen a la construcción y proyección de tu marca personal, la marca de tu despacho y la fidelización de tus clientes.
- Otras, muy pocas, te apor

...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |