



«No se trata de crear comerciales, se trata de crear abogados más estratégicos», David Muro en las Píldoras Legaltech

<https://www.youtube.com/watch?v=H7zQCxAiR14>

En este nuevo episodio de las Píldoras Legaltech de Wolters Kluwer Legal Software, disponible en [YouTube](#), contamos con la participación de David Muro, socio de Diferencia Legal y referente en marketing jurídico. En esta entrega, David aborda un tema que aún genera debate en el sector: la relación entre abogados y ventas. ¿Es posible vender sin perder reputación? ¿Cómo se diseña una estrategia comercial eficaz en un despacho?

Durante la entrevista, David desmonta mitos y ofrece claves prácticas para transformar la captación de negocio en una actividad profesionalizada. «Todavía se sigue asociando la palabra venta con algo negativo en muchísimos despachos de abogados», afirma. También destaca la importancia de adaptar las estrategias a cada perfil: «La acción comercial no es pan para todos», subraya, defendiendo la personalización como vía para el éxito.

¿Quieres descubrir cómo convertir la venta en una herramienta estratégica sin perder autentici

...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |