



Ana Sánchez Blázquez

Redacción E&J



El truco más simple para reuniones efectivas con clientes: enviar la agenda 24 horas antes

En la vida diaria de un abogado, las reuniones con clientes pueden ser una fuente constante de frustración. Se convocan con buena intención, pero muchas veces acaban en conversaciones dispersas, con temas que se repiten o puntos que se dejan sin resolver. Lo que debería ser una sesión de trabajo enfocada y productiva se convierte en una pérdida de tiempo tanto para el despacho como para el cliente. La clave para evitarlo es tan sencilla como efectiva: enviar una agenda clara 24 horas antes de cada reunión.

El gesto parece menor, pero tiene un efecto inmediato en la calidad del encuentro. Al anticipar los temas y la duración estimada, se alinean las expectativas y se da estructura a la conversación. La mayoría de las reuniones improductivas no son consecuencia de la falta de interés, sino de la falta de preparación. Cuando un cliente no sabe de antemano qué se va a tratar, llega sin la documentación necesaria o con dudas fuera del foco, y el abogado termina dedicando parte del tiempo a p

...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |