



Ana Sánchez Blázquez

Redacción E&J



“Documentos espejo”: la clave para que cada abogado del despacho hable el mismo idioma con el cliente

Uno de los mayores desafíos en los despachos de abogados es mantener la coherencia en la comunicación con los clientes recurrentes. En los bufetes donde varios profesionales intervienen en distintos momentos de una relación jurídica —un asociado que prepara un contrato, otro que lleva un procedimiento contencioso, un socio que supervisa la estrategia—, es frecuente que el estilo, el tono o incluso la forma de presentar la información varíen de un profesional a otro. Para un cliente corporativo o institucional, esas diferencias pueden percibirse como falta de coordinación. Ahí es donde entra en juego una herramienta sencilla y muy eficaz: el **“documento espejo”**.

El concepto es simple: crear un archivo interno que refleje cómo se gestiona cada cliente habitual. Se trata de un resumen operativo que recoge, en una o dos páginas, todo lo que el despacho necesita saber para mantener la coherencia en la relación con ese cliente, independientemente de quién lleve el caso. Este documento funciona

...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |