



Ana Sánchez Blázquez

Redacción E&J



Cómo preparar una cita sin expediente de forma realmente eficiente

Las “citas sin expediente” son uno de los escenarios más comunes —y a la vez más desgastantes— en la práctica jurídica cotidiana. Ese momento en el que un cliente llega sin haber enviado nada previamente, sin documentos ordenados, sin un relato claro y, a veces, sin saber exactamente qué necesita. Son reuniones que pueden extenderse innecesariamente, desviarse por detalles irrelevantes o convertirse en un laberinto narrativo. Por eso, muchos despachos están adoptando un enfoque más estructurado para estas situaciones: la técnica de las 3 preguntas. Este método, sencillo pero decisivo, tiene como objetivo extraer lo esencial en menos de diez minutos y permitir que el abogado mantenga el control de la conversación incluso cuando el cliente no aporta material previo.

El primer paso es iniciar la reunión con la pregunta más abierta, pero también la más necesaria: “¿Qué pasó?”. Esta invitación al relato cumple dos funciones. Por un lado, deja que el cliente descargue información sin interrup

...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |