01/05/2013

ECONOMIST&JURIST

Redacción

Claves para vender con eficacia nuestros servicios a la asesoría interna de una empresa

En el presente artículo voy a exponer cuales son las claves para vender con eficacia nuestros servicios como despacho de abogados externo a la asesoría interna de una compañía en un escenario comercial ordinario, sin tener en cuenta variables como las relaciones personales y sociales que pueda tener el comercial abogado respecto al interlocutor al que intenta vender sus servicios. En este sentido solamente destacar que desde el punto de vista comercial entiendo que las relaciones personales tienen un valor inicial accesorio, en tanto que pueden constituir un elemento negativo que resta objetividad y profesionalidad a la oferta que presentamos, y que debería finalizar en la prestación del servicio jurídico que buscamos.

Alejandro Falcón Morales. Abogado. Falcón & Asociados Abogados

Cuanto más cercano es el vínculo personal con el posible cliente, el resultado comercial puede ser menos efectivo, entre otras causas por los compromisos extra profesionales que pudieran afectar a ambas partes.

...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |