01/02/2009

ECONOMIST&JURIST

Redacción

Consejo prácticoEl abogado debe conocer el sector de sus clientes

A estas alturas del partido, ya estamos todos preocupados por lo que nos deparará el año 2009 en materia de ventas. Antes de entrar en el asunto, y puesto que a alguien ya se le habrán puesto los pelos de punta al hablar de “ventas“, quiero dejar claro que en mi opinión los abogados vendemos y producimos servicios como cualquier otro sector. Históricamente se han preferido términos como “me ha entrado un asunto“, “vino un cliente” o “voy a llevar un procedimiento” (curioso que de todos estos términos se deduzca que el trabajo viene solo o cae del cielo) , pero habrá que acostumbrarse a oir “he vendido un asunto“.

Dicho esto, creo que es muy importante que los abogados tengamos conocimientos técnicos de las materias que llevamos. No me refiero a conocimientos técnico-jurídicos (doy por hecho que los tenemos), me refiero a conocer el sector de nuestros clientes. Si llevamos asuntos de tecnologías de la información, deberemos tener conocimientos técnicos de dicha materia, si llevamos ambie

...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |