23/02/2010

ECONOMIST&JURIST

Redacción

¿Hacia donde va la profesión de abogado?

Via @martinezroges (Gracias Susi) llego a un interesante artículo "Six Ways to Lose a Client And How You Can Avoid Them" traducido libremente algo así como "seis formas de perder a un cliente y como evitarlas" de Kimberly Alford Rice. (Para los que no usan el inglés como idioma de lectura, el traductor de Google deja "algo" bastante decente).

Me llama la atención (a parte de la recomendación de que los abogados blogueen para añadir valor al servicio porque al cliente le gusta saber de ellos más allá del servicio y su actuación en otras experiencias) la primera máxima:

"clients don't look to lawyers merely for advice, but rather for insights and wisdom into a particular problem. It is more helpful to counsel a client on the full scope and implications of a problem and possible solutions than it is to simply tell someone what to do"

Los clientes no acuden al abogado simplemente a por consejo, sino más bien para conocer los entresijos y lógica de un problema particular. Es más útil aconseja

...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |