



## David Muro Fernández de Arróyave

Socio en Gericó, Muro & Asociados. Marketing, comunicación y desarrollo de negocio para abogados.



---

## Humanizando la comunicación en los despachos de abogados

**David Muro Fernández de Arróyave. Director en DM Consultores**

### En breve:

La comunicación en los despachos de abogados sigue siendo una asignatura pendiente a día de hoy, tanto en su vertiente on line, como en lo referente a la comunicación interna y externa, hacia clientes, colaboradores o proveedores.

En primer lugar, todo despacho ha de tener muy claro cuál es la estrategia de comunicación a llevar a cabo. La forma de comunicar marcará la percepción que tenga el mercado de la marca del despacho, de sus integrantes. Se trata de poder hacer partícipe al resto de todo lo que uno tiene y sabe hacer. Todos comunicamos en nuestro día a día, de una forma u otra, y dicha comunicación marca un estilo personal por el que el receptor del mensaje recibe un impacto positivo, negativo o neutro.

### Sumario:

1. Introducción
2. ¿Cuáles son los puntos a tener en cuenta para poder llevar a cabo una comunicación fluida con el cliente?
3. Conclusiones

La comunicación es una herramienta tan poderosa que no podemos pasar por alto la forma de llevarla a cabo. Saber qué mensaje estamos emitiendo, cómo impacta y cuál es la percepción del entorno, de nuestro público, resulta esencial en el día a día de cualquiera de nosotros ...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |