05/06/2020

ECONOMIST&JURIST

Redacción

Futurología del Derecho: el cliente y el cambio, un modelo de gestión basado en la tecnología

1. El Cliente:

El **conocimiento y la especialización de los servicios** siempre ha sido una prioridad para cualquier despacho de abogados.

Como en todos los negocios, y la abogacía no se escapa de esta premisa, la **segunda prioridad de cualquier despacho de abogados es la de destacar en forma efectiva el valor del cliente**.

Entonces, **¿cómo encajamos el justo medio entre la constante necesidad del despacho de tener un conocimiento más especializado acorde con los cambios permanentes de la Ley**, con la necesidad de atender de manera eficiente a los "clientes informados", quienes exigen resultados casi inmediatos para sus casos particulares?

2. La demanda:

Si entendemos que el verdadero motor del cambio para los despachos de abogados es el **cliente**, nos encontramos ante la **imperiosa necesidad de encontrar el medio para poder brindar un mejor servicio** y, ese medio es el uso correcto de la tecnología.

Desafortunadamente, **seguimos ofreciendo un servicio que se encuentra rezagado** en lo referente al uso de ...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |