



Sara Santos Ugarte

Consultora de Marketing jurídico y Comunicación Legal en Venize Comunicación.



LEER
ONLINE



Cómo posicionar tu despacho en directorios internacionales (I): Chambers & Partners

Como era de esperar, 2021 ha arrancado con una gran carga de trabajo para los departamentos de marketing de los despachos. Una de las primeras tareas a las que van a tener que hacer frente será preparar las tediosas *submissions* del directorio [Chambers & Partners](#), que ya ha publicado sus *deadlines*.

Eso sí, no ha sido el único, ya que a esa primera tanda de *submissions* (*corporate, dispute resolution, banking & finance, Capital Markets, IP*) que hay que entregar antes del próximo 23 de febrero, se une el *deadline* establecido por el directorio británico **IFLR1000**, que ha fijado la fecha de entrega tan solo tres días después, el 26 de febrero.

No nos engañemos, el proceso para completar estas candidaturas es un trabajo de lo más estresante. De cara a hacerlo un poco más llevadero, a continuación, os dejo una serie de *tips* que os pueden ser de mucha utilidad, sobre todo para hacer frente a la candidatura de **Chambers & Partners**.

Pódium (FUENTE: E&J)

1. Lo primero que hay que tener en cuenta es que, de cara a conseguir el posicionamiento deseado en estos rankings, no basta con rellenar el “*submission form*”. Este proceso tiene 3 elementos fundamentales que hay que tener muy en cuenta, y cada uno juega un papel diferente y relevante:

...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |