

**DE DESPACHO COMPETENTE A DESPACHO COMPETITIVO: CUÉNTAME CÓMO CONSEGUIRLO. (Libro + E-book)****DOMÍNGUEZ, FRANCESC**1ª edición, 05/12/2014, 176 páginas. **ISBN:** 9788490597903.**Precio (s/IVA): 27,88 € Euros**Imprimir ficha Agregar libro **Comentario:**

Son legión los despachos que son competentes, formados por profesionales que han dedicado un enorme esfuerzo a formarse, a dar servicio al cliente y a mejorar. Por desgracia, la mayoría de esos despachos competentes no consiguen ser más competitivos, una referencia en el mercado.

En este libro Francesc Domínguez, socio de Barton Consultants, consultor de marketing de servicios profesionales y el consultor pionero en Europa continental en marketing jurídico, desde 2001, aborda una cuestión esencial: «¿Cómo tener un despacho no sólo competente sino también más competitivo a escala local, regional, nacional o internacional?»

En esta obra encontrará respuestas. Las respuestas a aquellas preguntas que usted se ha hecho a lo largo de los años o que se está planteando en este momento para superar una barrera invisible pero real, el freno a la competitividad de su despacho en el mercado o, quizá, también a su propia competitividad como profesional.

La finalidad principal de este libro es que sea trascendente para los despachos profesionales. Aporta ideas para que los despachos pongan en práctica. El libro es de utilidad para socios y profesionales de todo tipo de tamaño de despachos (unipersonales, microdespachos, pequeños, medianos y grandes) y para despachos de todos los sectores.

(DEL PRÓLOGO, de Carlos Carnicer. Presidente de Unión Profesional)

Durante nuestra carrera profesional todos hemos conocido profesionales o despachos profesionales competentes o muy competentes que, por diversas circunstancias, no llegan a convertirse en una referencia en su ámbito de actuación, bien sea local, regional, nacional o internacional.

Suelen ser despachos que tienen experiencia, pericia, vocación de servicio al cliente, invierten en formación y reciclaje de sus profesionales y ejercen la profesión en el marco de los valores de las profesiones colegiadas. No obstante, existe una especie de barrera invisible que hace que no consigan determinados asuntos o tipo de clientes a los que podrían asesorar.

En esta obra, Francesc Domínguez, consultor de marketing de servicios profesionales con un largo recorrido en el mercado, expone cómo los despachos competentes pueden ser más competitivos. Para conseguirlo es obvio que algo tienen que cambiar o, como dice el autor, mejorar. La voluntad de mejora es el motor del progreso.

Francesc nos plantea un diálogo entre dos profesionales en un marco atípico, el bucólico, en la montaña. Se distancia del marco habitual de todo libro dirigido a profesionales, el de la ciudad. Elige la montaña porque considera que es en los momentos de tranquilidad cuando tenemos más oportunidad de tener buenas ideas. Coincido con ello.

Es necesario que los profesionales colegiados nos abramos a nuevas ideas respetuosas con la idiosincrasia y los valores de las profesiones. Es esto lo que nos propone Francesc, además de abordar un factor esencial, cómo conseguirlo. Lo importante no es sólo qué hacer, sino cómo conseguirlo.

Se trata de un libro dirigido principalmente a abogados y economistas, pero aplicable a todas las profesiones. Espero que disfrute de esta obra como he tenido ya la oportunidad de hacerlo.

Sumario:**Prefacio****Primera parte: El estancamiento profesional**

- El encuentro
- La asignatura pendiente
- El estancamiento
- La estrategia
- Cumplidores de plazos: los despachos como empresas de producción
- Creencias profesionales limitadoras

Segunda parte: Cuéntame cómo conseguirlo

- La comercialización
- La clave: saber lo que contrata realmente el cliente
- La finalidad del despacho
- Los puntos fuertes o virtudes del despacho
- Los puntos débiles del despacho
- La aplicabilidad del marketing en los despachos
- La formación en habilidades comerciales
- Captación de nuevos clientes: influencia y persuasión
- Las claves del marketing de servicios profesionales
- El equilibrio: ayudar a los clientes y ayudarse a uno mismo
- El equilibrio: la mejora externa debe partir de una mejora interna
- Aprender a ver
- El lenguaje crea percepción
- Los competidores del despacho
- Los despachos líderes son los que mejor venden
- Errores a evitar durante la venta de los servicios
- Los actos de networking
- Tipos de profesionales, desde el punto de vista comercial
- Los clientes difíciles
- La gestión de la marca
- La internacionalización de los despachos
- Preguntas esenciales

Tercera parte: El despertar a una nueva realidad

Conclusiones

Imprimir ficha 

Agregar libro 

Vía Augusta, 42 08006 - Barcelona
Tel.: (+34) 93 452 10 56 / Fax: (+34) 93 237 83 24
E-mail: libreria@lajuridica.es

CIF número B-62473780. e inscrita en el Registro Mercantil de Barcelona,
Tomo 33266, Folio 82, Hoja B 227967

© 2001-2013 Librería La Jurídica, S.L. *Todos los derechos reservados*

Sus datos personales pasarán a formar parte de un fichero legalizado por Librería La Jurídica, S.L. ubicado en Vía Augusta, 42 08006 - Barcelona, cuya finalidad es la gestión de los datos de los usuarios, así como el envío de información por cualquier medio de los productos y servicios comercializados por la empresa. Ud. tienen derecho a acceder, rectificar, cancelar y oponerse al tratamiento de sus datos mediante el envío a la dirección antes mencionada, de un escrito dirigido al Responsable del Fichero, adjuntando una fotocopia del DNI.