

Francesc Domínguez,

## **Clienti potenziali: come raggiungere quelli adeguati?**

---

Qualsiasi avvocato mira ad avere i clienti adeguati, quelli che per la loro personalità e valori facilitano il lavoro dell'avvocato stesso. Per avere i clienti adeguati, c'è un passo preliminare ineluttabile: diventi il consulente adeguato.

La personalità è la chiave. Lei progredirà di più se migliora la sua personalità, anche se solo per un 5%, e la sua immagine. Conosce veramente le sue virtù e le sue potenzialità di miglioramento? È consapevole di quelle barriere, invisibili, che evitano di riuscire ad attrarre un certo tipo di clienti? Che grado possiede di autostima, ottimismo, positivismo ed entusiasmo? Magari pensa di averne il massimo. Però che immagine hanno di lei i suoi amici, collaboratori, famigliari etc. Sia coraggioso. Lo scopra. Il miglioramento solitamente si basa nell'essere consapevole di se stesso, delle sue virtù e degli aspetti da migliorare.

Cosa richiede davvero il cliente? In una conferenza che ho tenuto recentemente, gli avvocati presenti hanno formulato fino a 25 risposte. Quindi c'è soltanto un fattore, più importante del "risultato". Un giorno ne parleremo.

Perché il cliente potenziale dovrebbe preferire i suoi servizi e non quelli della concorrenza? Conosca il suo vantaggio differenziale, tutti gli avvocati e gli Studi ne hanno al meno uno, anche se non lo conosce o lo comunica esplicitamente. Conoscerlo è una priorità per qualsiasi avvocato.

Perché i potenziali clienti scelgono un avvocato? Perché gli piace l'avvocato. Le persone scelgono professionisti che gli piacciono e su cui fare affidamento.

E la formazione? Ovvio, si formi continuamente in questioni giuridiche. Si formi anche per acquisire abilità paragiuridiche. Le abilità solitamente fanno la differenza. Come commentava Iolanda Guiu in un recente articolo: " Ci sono soci che non vogliono dare formazione ai loro collaboratori perchè pensano che alla fine lasceranno lo Studio". La domanda è: lei è consapevole cosa significa non dare formazione ai professionisti che rimangono nello Studio?

© 2008-9, Francesc Domínguez, socio de Dominguez & Guiu, SL. [www.dominguez-guiu.com](http://www.dominguez-guiu.com) .

**DOMINGUEZ & GUIU**  
competitiveness for professional services

World Trade Center  
Moll de Barcelona  
Edif. Sud, 2ª planta  
08039 Barcelona  
Tel. (+ 34) 93 344 32 63  
info@dominguez-guiu.com