

Clientes potenciais: como captar os adequados?

Qualquer advogado quer ter os clientes adequados, aqueles que pela sua personalidade e valores facilitam o trabalho do advogado. Para ter esses clientes adequados, há um passo prévio essencial: converter-se em um assessor adequado.

A personalidade é a chave. Você progressará mais se melhorar a sua personalidade, nem que seja somente em 5%, e sua autoimagem. Você conhece realmente suas virtudes e aspectos a melhorar? Está consciente daquelas barreiras, invisíveis, que evitam que você consiga atrair a determinados clientes? Como anda sua autoestima, otimismo, positivismo e entusiasmo? Talvez você pense que perfeitamente. Qual imagem tem de você os seus amigos, colaboradores, familiares, etc.? Seja valente. Descubra-se! A melhora costuma passar quando um é consciente de suas virtudes e aspectos a melhorar.

Que realmente contrata o cliente? Em uma conferência que dei recentemente, os advogados assistentes chegaram a formular até 25 respostas. Basicamente há somente 1 fator, mais poderoso que o "resultado". Um dia falaremos a respeito.

Porque o cliente potencial irá contratar seus serviços e não os da concorrência? Conheça sua vantagem diferencial. Todo advogado ou escritório de advocacia tem ao menos uma, mesmo que não a conheça ou comunique explicitamente. Conhecê-la é uma prioridade para qualquer advogado.

Porque os potenciais clientes contratam um advogado? Porque eles os agradam. As pessoas contratam profissionais que as agradem e nos quais elas podem confiar.

E a formação? É claro, forme-se continuamente em questões jurídicas. Forme-se também em habilidades parajurídicas. As habilidades tendem a marcar a diferença. Como comentava Iolanda Guiu em um recente artigo: "Há sócios que não querem formar colaboradores porque pensam que acabam deixando do escritório". A pergunta é: você é consciente do que implica não formar os profissionais que permanecem no escritório?