

## Soft Skills

---

### ***Studi legali: dove si ferma la disponibilità per i clienti?***

di **Mario Alberto Catarozzo** - Coach, Formatore, Consulente – CEO di MYPlace Communications



In questa continua lotta per la competitività degli studi professionali, la tempestività, l'essere disponibile H24, l'essere sempre connesso, raggiungibile e pronto a rispondere sembra essere la via che molti studi legali (e non) hanno scelto per arrivare primi. Ma sarà davvero la scelta giusta? Sarà questa la soluzione vincente? Analizziamo insieme i pro e i contro della eccessiva disponibilità del professionista verso i clienti.

Prima di partire con l'analisi, permettetemi una sintesi: distinguiamo il prendersi **cura** del cliente – che è sacrosanto – dal servilismo; ricordiamo, inoltre, che il cliente va **educato** se vogliamo essere apprezzati e rispettati.

Partiamo, dunque, da questi due assunti e da lì muoveremo i nostri passi.

[CONTINUA A LEGGERE](#)

