

## Soft Skills

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

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

The graphic features a green header bar with the text "Master di specializzazione". Below it, the main title "DIFESA NEL PROCESSO PENALE" is displayed in large, bold, green capital letters. At the bottom, there is a yellow button-like element with the text "Scopri di più >".

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](#)

The graphic features a green header bar with the text "Master di specializzazione". Below it, the main title "DIFESA NEL PROCESSO PENALE" is displayed in large, bold, green capital letters. At the bottom, there is a yellow button-like element with the text "Scopri di più >".