

Nuove tecnologie e Studio digitale

Come gli avvocati possono preparare un pitch con un potenziale cliente grazie a Perplexity

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

Master di specializzazione

**Saper mediare e negoziare in modo strategico:
come, quando, dove e perché**

Scopri di più

Cos'è un pitch legale

Il pitch legale rappresenta un momento cruciale nel processo di acquisizione di nuovi clienti per uno studio legale. Si tratta di una presentazione strutturata durante la quale l'avvocato o il team legale illustra le proprie competenze, l'approccio metodologico e il valore aggiunto che può portare al potenziale cliente. Non si tratta di una semplice esposizione dei servizi offerti, ma di un vero e proprio dialogo strategico finalizzato a comprendere le esigenze del cliente e a dimostrare la capacità dello studio di soddisfarle in modo efficace. Un pitch, quindi un incontro presso la sede dell'azienda prospect, può essere procurato dallo stesso avvocato, che prende contatto con il potenziale cliente per esporre la propria consulenza, oppure può essere richiesto dal potenziale cliente, interessato a conoscere i servizi dello studio legale. Esistono anche situazioni che si avvicinano a delle vere e proprie "gare private", dove l'azienda richiede a più studi una presentazione, in modo da ricevere più offerte tra cui scegliere; si parla in questi casi di "beauty contest".

[CONTINUA A LEGGERE](#)

Master di specializzazione

**Saper mediare e negoziare in modo strategico:
come, quando, dove e perché**

Scopri di più