

Soft Skills

Collaborare per crescere: come evolvono i rapporti tra clienti e Studi legali

di **Giulia Maria Picchi** - Senior partner Marketude

Seminario di specializzazione

**Buone prassi per l'avvocato che assiste le parti in mediazione:
novità del Correttivo Cartabia e suggerimenti operativi**

Scopri di più

Intervista a Fabrizio Mecozzi, founder di Bartoli Legal Consulting, sul futuro delle relazioni professionali nel mercato legale

Quando si lavora con imprese di una certa dimensione, gli interlocutori degli avvocati che operano negli Studi legali e tributari sono i loro omologhi Professionisti all'interno delle imprese, cioè il General Counsel e il suo team di in-house counsels.

Da sempre i primi agiscono nell'ambito di un rapporto che dovrebbe (curioso usare il condizionale visto che da decenni ormai tutti abusano dello slogan "il cliente al centro") essere improntato alla massima comprensione non solo delle esigenze, ma anche del perimetro economico-aziendale in cui si muovono gli in-house counsel.

Proprio a questo proposito, la recente lettura di un articolo scritto da Fabrizio Mecozzi - Professionista con oltre 30 anni di esperienza come in-house counsel (per Nike e Canon), collaboratore presso Studi legali e titolare di Bartoli Legal Consulting, che offre consulenza in materia di relazioni cliente-fornitore in ambito legale - mi ha fatto venire l'idea di parlarne direttamente con lui per esplorare l'attuale contesto in cui operano le aziende, e di conseguenza comprendere quale sia il miglior modo per un Professionista esterno di relazionarsi con il servizio legale aziendale.

[CONTINUA A LEGGERE](#)

Seminario di specializzazione

**Buone prassi per l'avvocato che assiste le parti in mediazione:
novità del Correttivo Cartabia e suggerimenti operativi**

Scopri di più