

SUMÁRIO

1ª Lei – Os relacionamentos movem o mundo. O seu mundo jurídico.....	13
2ª Lei – Conheça seus clientes	19
3ª Lei – Desenvolva sistemas lastrados no <i>marketing</i> de relacionamentos	31
4ª Lei – Saiba aprofundar o conhecimento sobre seus clientes	47
5ª Lei – Uma marca jurídica forte influi na percepção do cliente	61
6ª Lei – Surpreenda seu cliente periodicamente	71
7ª Lei – Descubra os desejos e necessidades dos clientes	83
8ª Lei – O capital intelectual colocado em prática gera resultados e negócios	97
9ª Lei – Aprender a vender o serviço jurídico é uma obrigação de todos: do sócio mais graduado à copeira	109
10ª Lei – A nova advocacia é impulsionada por movimentos constantes	119
11ª Lei – Conquistar clientes e plantar relacionamentos é uma necessidade diária na advocacia	127
12ª Lei – Os megarelacionamentos são tão importantes quando os nanorelacionamentos.....	137
13ª Lei – A liderança jurídica renovada garante o futuro da banca ...	145
14ª Lei – Crie um diferencial irresistível ao cliente.	155
15ª Lei – Desenvolva o poder das simulações no aperfeiçoamento dos serviços jurídicos.....	161
16ª Lei – Não pense demais. Realize as idéias e evolua na relação com o cliente.....	165
Referências	169
Índice Alfabético	171