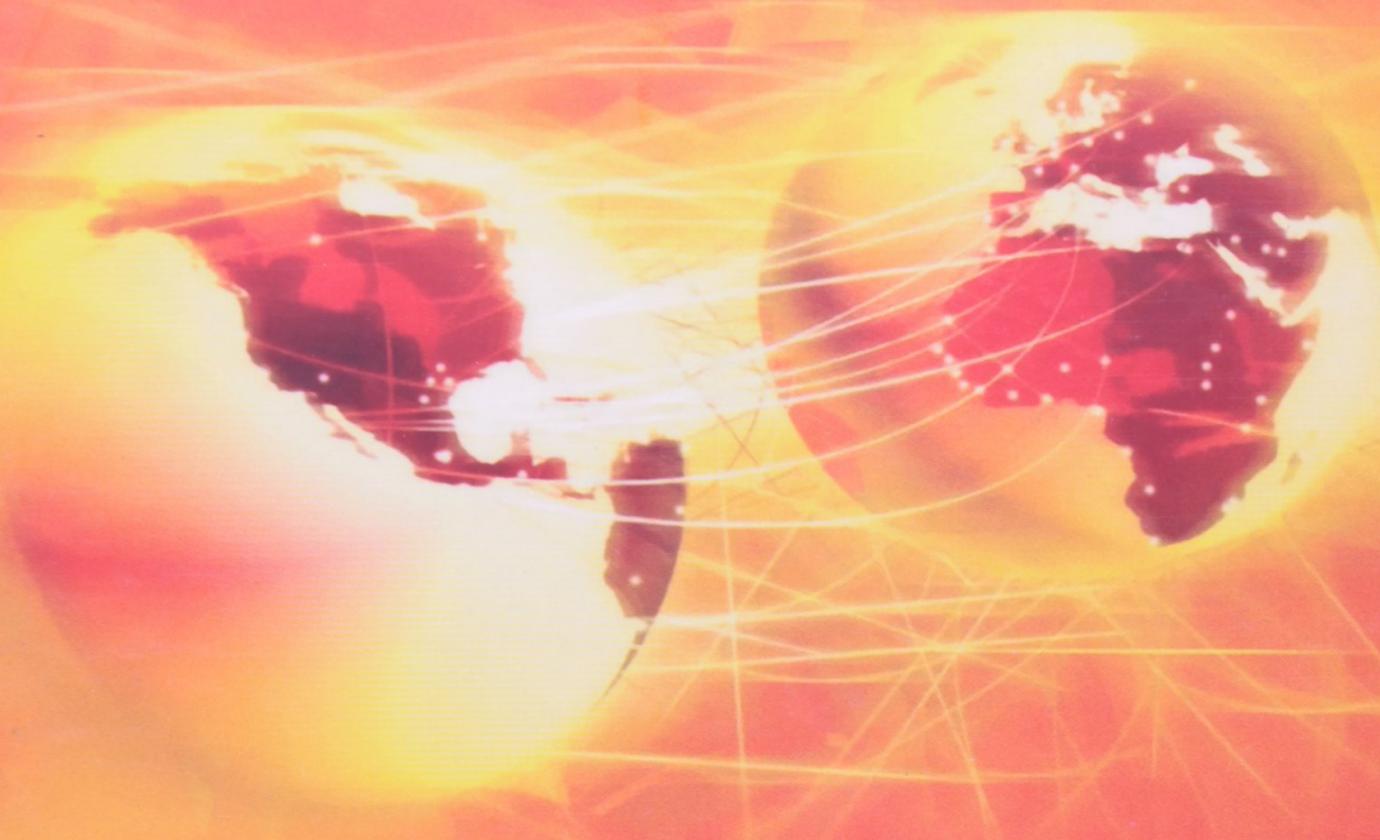


**RODRIGO BERTOZZI**



# **ADVOCACIA**

## **AS LEIS DO RELACIONAMENTO COM O CLIENTE**

**PESSOA FÍSICA, SINDICAL E EMPRESARIAL**

**WURUA**  
EDITORA

# Resumo de Advocacia. As Leis do Relacionamento com o Cliente. Pessoa Física, Sindical e Empresarial

Do mesmo autor de Marketing Jurídico Essencial, A Reinvenção da Advocacia e Marketing Jurídico – A Nova Guerra dos Advogados . No passado era mais simples. O advogado era amigo de todos na comunidade, as cidades eram menores e a concorrência menos agressiva (isso quando existia concorrência).

A era das especializações ainda estava no tubo de ensaio e que mais tarde influenciaria definitivamente o mercado advocatício. Porém, uma verdade que valia para aquela época e que persiste atual: advogar é gerenciar relacionamentos.

Advogar é gerar valor para o cliente (e para a própria carreira). E negligenciar isto é permitir que haja pequenas rupturas nos laços que envolvem os serviços jurídicos. E pequenas rupturas podem significar grandes desastres.

A verdade é que o foco mudou do advogado para o cliente. Nesta obra o experiente consultor e escritor Rodrigo Bertozzi apresenta as 16 leis do relacionamento com idéias novas, gráficos, tabelas e casos com o único objetivo de conduzir os advogados a uma relação duradoura e rentável com seus clientes.

São mais de 130 dicas práticas e complementadas com a opinião de sócios de diversas bancas espalhadas pelo país. Afinal, nosso maior desafio é a construção de uma advocacia voltada para relacionamentos duradouros e notáveis!

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)