

# Tecnologia é aliada de advogados para atendimento estratégico.

(foto: Alexandre Rezende/Encontro)– Diversos advogados perdem inúmeras oportunidades de fechar contratos e fidelizar clientes por não oferecerem um bom atendimento. A grande maioria aposta em conhecimentos técnicos como estratégia para atrair e conquistar a clientela.

No entanto, é preciso ir além. Mais do que mostrar ao cliente seus conhecimentos jurídicos, o advogado deve oferecer um suporte de qualidade.

Conciliar a rotina atribulada de um escritório com um atendimento eficaz, não é uma tarefa simples. Até porque, além de atender clientes, o advogado precisa cuidar de todo o operacional do escritório, o que inclui desde a prestação de serviços até tarefas administrativas e financeiras.

A boa notícia é que utilizando a tecnologia é possível realizar um atendimento estratégico. Através de um bom [software jurídico](#) é possível automatizar grande parte do suporte, garantindo mais satisfação ao cliente.

## **Atendimento ao cliente: erros que a maioria dos escritórios comete**

A primeira reunião costuma ser um sucesso. Advogados, de modo geral, são articulados e conhecem muito da área em que trabalham. Por isso, não é difícil convencer o cliente de que ele está contratando a melhor escolha para solucionar suas questões jurídicas.

Contudo, depois de fechado o contrato de honorários, a

situação é outra.

O cliente não consegue informações sobre o seu caso, sem que seja necessário entrar em contato com o escritório.

O sócio que o convenceu a fechar o contrato sai de cena e se transforma em uma pessoa indisponível.

Todas as orientações sobre seu caso são passadas por advogados os quais ele não contratou, ou ainda, através de relatórios extensos, prolixos e que não oferecem informações acessíveis.

Para piorar, as faturas de cobrança são bem diferentes daquilo que foi combinado no primeiro contato.

Neste cenário comum a muitos escritórios, não é difícil entender o descontentamento de muitos clientes.

## **Atendimento estratégico: como garantir a satisfação do cliente com um suporte eficiente**

Uma das principais maneiras de se garantir um suporte de qualidade é através da automatização do atendimento. Isso permite que o cliente seja notificado sobre seu caso de forma periódica, fazendo com que o contato pessoal com o advogado seja minimizado.

Quando o cliente recebe orientações precisas e acessíveis em relatórios customizados, ele se sente mais tranquilo por saber que estão trabalhando pelo seu caso.

Outra vantagem do atendimento estratégico diz respeito à maior qualidade nas reuniões. Como o cliente já tem orientações sobre o seu caso, o advogado não precisa gastar tempo solucionando questionamentos mais básicos.

Uma das principais maneiras de se realizar um atendimento

estratégico é através de um software jurídico. Usando a ferramenta é possível sistematizar todas as informações necessárias para que um atendimento de excelência seja realizado por qualquer advogado. Além disso, bons softwares permitem o envio de relatórios personalizados contendo todas as informações que o cliente precisa.

## **Atendimento eficiente através de softwares jurídicos**

Um bom software jurídico é uma ferramenta completa para escritórios que desejam realizar um atendimento estratégico. Usando um software, o advogado é capaz de armazenar todo tipo de informação e dado sobre o cliente e seu caso. Isso faz com que todos os membros do time tenham dados completos para esclarecer dúvidas sempre que for necessário.

Outro benefício desse tipo de ferramenta diz respeito ao envio de informações ao cliente. Usando um software jurídico é possível enviar relatórios sobre intimações e mudanças no andamento do processo. Especialmente para quem atua no contencioso, esse tipo de funcionalidade é essencial, afinal o escritório demonstra proatividade no atendimento e diminui a ansiedade do cliente no que se refere a mudança de *status* do seu caso.

O [software para escritório de advocacia](#) não é a única ferramenta que o profissional tem para transformar seu atendimento em algo mais estratégico. Porém, sem dúvida, ela é uma das mais completas, já que sistematiza as informações e dados do cliente garantindo assim a base de um bom atendimento por qualquer membro do escritório.

## **Outras ferramentas para um**

# atendimento estratégico

Além do software jurídico, os chatbots também são recursos tecnológicos que estão ganhando espaço no dia a dia dos escritórios. Usando softwares de comunicação automatizada é possível solucionar dúvidas básicas durante o atendimento ou direcionar o cliente para o contato direto com um advogado.

Esse tipo de triagem automática faz com que clientes e advogados poupem tempo e consigam solucionar questões com maior eficiência.

É importante destacar que nenhuma ferramenta é capaz de substituir o advogado. Um software jurídico ou mesmo o chatbot serve para otimizar, tornando o processo mais eficiente para ambos, clientes e advogados. Investir em ferramentas e treinamentos da equipe para garantir a máxima qualidade do atendimento é fundamental para quem busca bons resultados.

Por:F2 Comunicação

**Envie vídeos, fotos e sugestões de pauta para a redação do JFP (JORNAL FOLHA DO PROGRESSO) Telefones: WhatsApp (93) 98404 6835- (93) 98117 7649.**

“Informação publicada é informação pública. Porém, para chegar até você, um grupo de pessoas trabalhou para isso. Seja ético. Copiou? Informe a fonte.”

Publicado por Jornal Folha do Progresso, Fone para contato 93 981177649 (Tim) WhatsApp:-93- 984046835 (Claro) -Site: WWW.folhadoprogresso.com.br E-mail:folhadoprogresso@folhadoprogresso.com.br e/ou e-mail: adeciopiran\_12345@hotmail.com

<http://www.folhadoprogresso.com.br/web-pode-auxiliar-consumidores-a-contratarem-o-melhor-plano-de-internet-televisao-ou-telefone/>

