

## LINEAS ESTRATEGICAS

Nuestros principales retos son los siguientes:

1. Consolidación del reconocimiento y prestigio del despacho como referente en el sector jurídico

Para conseguirlo, hemos desarrollado un Plan de Marketing que nos permitirá mantener nuestro actual posicionamiento en el sector, potenciando la marca y prestando especial atención a la honestidad en la prestación del servicio así como a los valores deontológicos de la profesión.

2. Crecimiento sostenido del volumen de negocio

En los últimos ejercicios se ha conseguido un aumento de la rentabilidad económica del despacho gracias a una mejora en la gestión del proceso de gestión económico-financiera.

Uno de nuestros próximos retos es mantener este crecimiento sostenido, mediante la innovación y creación de nuevos servicios.

3. Fidelización de nuestros clientes.

Uno de nuestros retos más importantes es mantener la fidelidad de nuestros clientes y la alta valoración con que puntúan su satisfacción hacia el despacho.

Para ello, se continuará fomentado la comunicación y relación personal con ellos, a través de la gestión de los procesos más directamente relacionados con los clientes, gestión comercial y mediante la potenciación del sistema de consulta on line de expedientes.

4. Fidelización de nuestro personal, consiguiendo un equipo humano implicado y comprometido con nuestra política y proyecto.

Otro reto esencial es la fidelidad de nuestro personal. Es decir, contar con un grupo humano que se sienta feliz en su trabajo, motivado y comprometido con los valores, política y objetivos del despacho.

Para ello, se fomenta la comunicación entre todos sus miembros y la Dirección, a través de reuniones diarias de abogados y reuniones mensuales del despacho, así como la asunción de responsabilidades en el trabajo diario y la relación personal, mediante actividades lúdicas.

Se ha establecido un sistema de retribución económica mixta, primando el trabajo y productividad de los abogados, con la posibilidad de poder tener acceso al accionariado de la sociedad profesional que presta el servicio jurídico del despacho.

5. Mejora continua de nuestro modelo de gestión basado en procesos.

Nuestro modelo de gestión es dinámico y mejora con las aportaciones tanto de clientes como, sobre todo, del personal lo que se fomenta a través de las reuniones mensuales, auditorías internas del sistema de gestión y equipos de trabajo y mejoras. Por ello, uno de nuestros retos es mantener este sistema en constante evolución con una participación de todo el personal cada vez mayor y con una orientación clara a la mejora continua.

6. Innovación y creación de nuevos servicios jurídicos.

El despacho tiene muy presente que es necesaria la innovación y mejora continua en sus servicios, lo cual se fomenta a través de alianzas, detectando posibles inquietudes o necesidades de clientes y prestando atención al entorno y las necesidades que pueden surgir por modificaciones legislativas.

Los nuevos servicios que se van creando, son consensuados por la Dirección y el personal y ofertados a través de nuestras publicaciones y Departamento de Marketing y Comercial.