

Soft Skills

Track record: sono davvero utili a posizionarsi sul mercato?

di Amalia Di Carlo - Ufficio stampa di Marketude



Prendendo spunto da un dibattito che ho letto tra i post di LinkedIn, tra alcuni professionisti della comunicazione legale, nel quale ci si poneva l'interrogativo se i track record fossero realmente utili a delineare la caratura di uno studio/professionista o se al contrario fossero, invece, uno specchietto per le allodole per acchiappare "ingenui" clienti, come una sorta di fishing, senza detenere realmente le opportune competenze; credo sia opportuno, come sempre, fare un po' di chiarezza e definire i termini della questione.

Molti studi hanno la buona abitudine, a mio avviso, di corredare i propri siti internet, le proprie presentazioni ai clienti, con la descrizione di alcuni track record (indicando quindi le operazioni/le assistenze che hanno effettuato). Ma c'è un ma. Come tutti gli strumenti di comunicazione anche la descrizione dei track record deve, o quantomeno, dovrebbe avere, delle caratteristiche, specifiche, per poter essere realmente efficace e credibile.

[CONTINUA A LEGGERE](#)

