



One team journey

Nosotros vamos donde tú estás

One team journey nace para romper la barrera entre despacho y cliente



Es una iniciativa de ECIJA en la que un equipo de abogados se desplaza hasta las instalaciones del cliente para pasar una jornada de trabajo conjunto.

El objetivo es entender de verdad cómo funciona el negocio del cliente, quiénes son las personas detrás de cada consulta y qué retos están afrontando hoy — y cuáles vendrán mañana.

No es una visita de cortesía. Es una jornada estructurada, con agenda definida conjuntamente, en la que los equipos trabajan codo con codo en los temas que más importan al cliente en ese momento.



Por qué funciona

Trabajo en equipo de verdad.

Los equipos que se conocen personalmente colaboran de forma diferente. La confianza se construye en persona: poner cara a los nombres, entender las dinámicas internas del cliente y conocer su cultura permite a los abogados de ECIJA asesorar con mucho más criterio y precisión.

Mejor calidad del asesoramiento.

Conocer el día a día del cliente no es un lujo, es una necesidad. Cuando ECIJA entiende cómo trabaja el equipo jurídico interno, cuáles son sus prioridades y qué decisiones están sobre la mesa, el asesoramiento deja de ser reactivo y pasa a ser proactivo. Anticipamos problemas antes de que se conviertan en urgencias.

Por qué funciona One team journey

Sinergias y crossselling natural.

Una conversación en persona abre puertas que un email nunca abrirá. Al conocer más áreas del negocio del cliente, emergen de forma orgánica oportunidades de colaboración en práctica que quizás el cliente no había considerado: nueva regulación que le afecta, una estructura societaria que optimizar, una disputa que prevenir. **El crossselling deja de ser una técnica de venta y se convierte en valor añadido genuino.**

Coste cero para el cliente.

One team journey es una inversión de ECIJA en la relación a largo plazo. No tiene ningún coste económico para el cliente. Lo que sí tiene es un retorno muy claro: mejor asesoramiento, mayor alineación entre equipos y una relación más sólida y duradera.

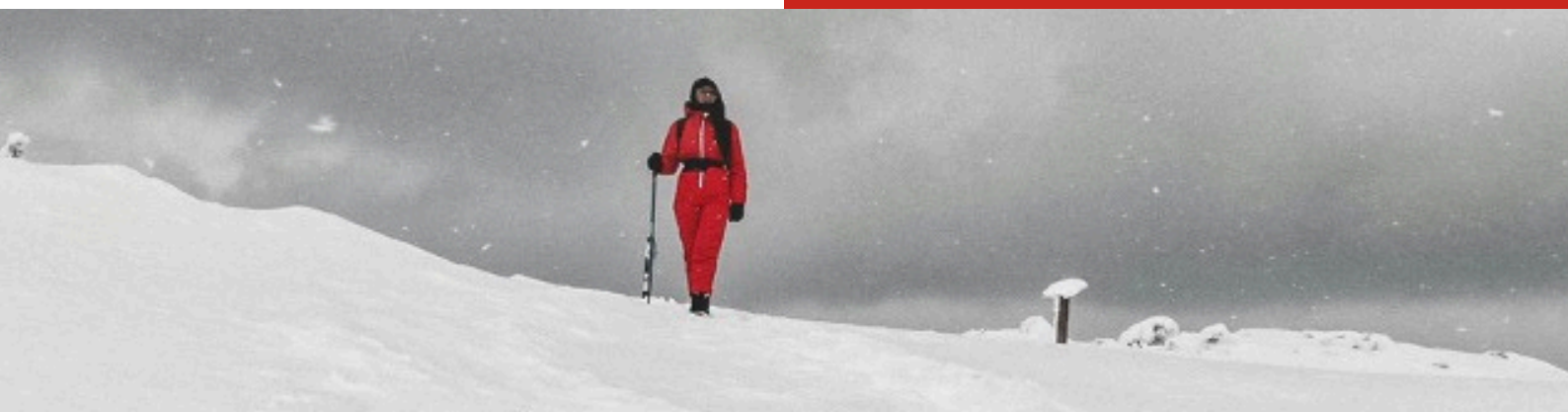
¿Cómo organizamos un One team journey?

O1 Definimos los temas juntos. El punto de partida es una conversación. **ECIJA propone áreas jurídicas de interés en función del sector y la actividad del cliente, y el cliente prioriza en función de sus retos actuales.** El resultado es una agenda que responde a necesidades reales, no a un guión genérico.

O2 Diseñamos la agenda y los equipos. Una vez acordados los temas, **definimos conjuntamente la estructura de la jornada: qué abogados de ECIJA participan, con qué interlocutores del cliente se reunirán y qué metodología de trabajo se seguirá.** El formato es flexible: puede incluir sesiones de trabajo en grupo, reuniones bilaterales o espacios de debate abierto.

O3 **Acordamos fecha y gestionamos toda la logística.** Pactamos una fecha que se adapte a la operativa del cliente y que no interfiera con el negocio. ECIJA se encarga de todo: el desplazamiento del equipo, los materiales de trabajo y cualquier otro detalle logístico necesario.

O4 Seguimiento post-jornada. El One team journey no termina cuando el equipo de ECIJA se va. **A los pocos días, el cliente recibe un informe con los principales temas tratados, los retos identificados, las oportunidades de colaboración detectadas y los próximos pasos propuestos.** La jornada es el inicio de algo, no un evento aislado.



“Los equipos que
se conocen
trabajan mejor”



ECIJA

The
law firm
of the
future,
today.

www.ecija.com