



A Estruturação da Advocacia como Negócio no Século XXI
Lara Selem

Lara Selem

Advogada, Escritora e Consultora em Gestão de Serviços Jurídicos. Executiva MBA pela BW College (EUA), especialista em Gestão de Serviços Jurídicos pela FGV-EDESP (São Paulo, SP) e em Liderança de Empresas de Serviços Profissionais pela Harvard Business School (EUA).

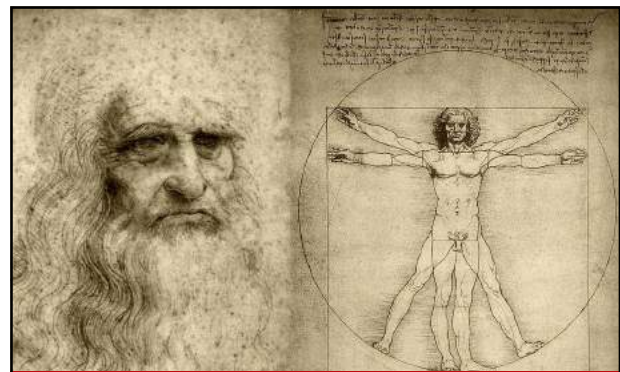


Advocacia Sustentável

Índice de Mortalidade



O Futuro



Modelo Mental



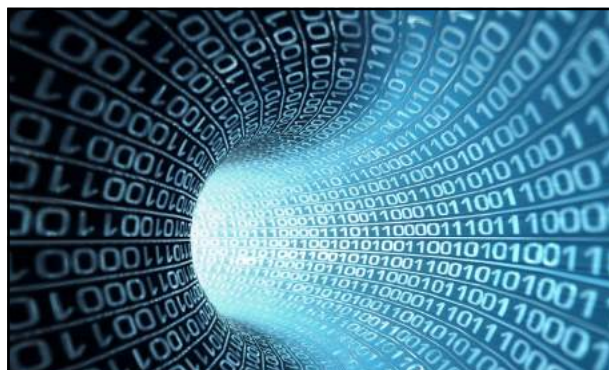
Confiança



Risco Calculado



Tailor Made



High Tech



A Sociedade

Em algum momento da década de 1990, a Advocacia romântica foi substituída pela de resultados, num processo irreversível. Isso alterou radicalmente a condução das Sociedades de Advogados.

ADVOCAÇÃO PADRONIZADA

- CLIENTE: quer soluções rápidas para problemas comuns
- PRODUÇÃO: Eficiência, metodologia, modelos e processos estabelecidos.
- EQUIPE: grande, jovem, menos intelectual, mais operacional, baixa autonomia.
- \$\$\$: honorários baixos, alto custo, ganho no alto volume.

ADVOCAÇÃO CUSTOMIZADA

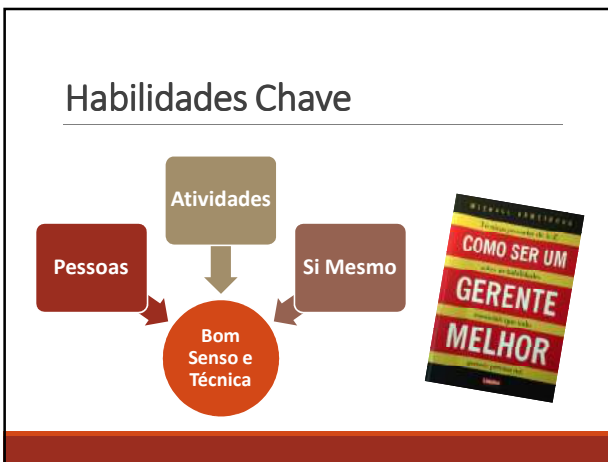
- CLIENTE: quer ajuda na escolha de várias opções para resolver o problema.
- PRODUÇÃO: conselhos amigáveis para reduzir a ansiedade do cliente na seleção da melhor opção.
- EQUIPE: jovem, preparada, operacional, autonomia relativa, boa competência de relacionamento.
- \$\$\$: honorários médios, ganhos na fidelidade do cliente.

ADVOCAÇÃO ESPECIALIZADA

- CLIENTE: quer a cura de um problema mais complexo, do qual tem pouca ou nenhuma experiência.
- PRODUÇÃO: diagnóstico e julgamento preciso e imediato.
- EQUIPE: experiente, sinérgica, profundos conhecimentos, forte habilidade de relacionamento.
- \$\$\$: honorários altos, baixo custo, ganhos na conquista de reputação.

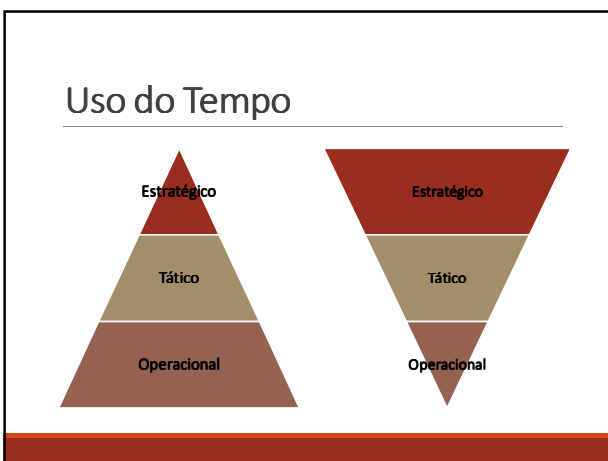
ADVOCAÇÃO CIENTÍFICA

- CLIENTE: quer a solução para um problema altamente complexo nunca vivido antes.
- PRODUÇÃO: Capacidade para gerar soluções inovadoras e únicas, conceitos pioneiros.
- EQUIPE: sênior, criativa, conhecimento em nível de estado da arte, juristas.
- \$\$\$: honorários altíssimos, ganhos por ser o "único a resolver o problema".



Comportamentos Essenciais

- Conheça o seu pessoal e o seu escritório.
- Insista no realismo.
- Estabeleça metas e prioridades.
- Conclua o que foi planejado.
- Recompense quem faz.
- Amplie as habilidades das pessoas pela orientação.
- Conheça a si próprio.





As Pessoas

O que precisamos fazer para sustentar a nossa habilidade de mudar e melhorar?

- Satisfação dos membros da equipe
- Produtividade
- Retenção dos membros da equipe
- Pesquisa salarial
- Número de horas de treinamento por profissional
- Índice de Competência Estratégica
- ...



A Produção

O que precisamos fazer com excelência para satisfazer as expectativas dos nossos clientes ?

- Tempo de entrega de serviços
- Controles de qualidade
- Atendimentos a chamadas de clientes
- Gestão dos contratos
- Aumento da velocidade dos serviços
- Diminuição do número de erros
- Gestão de documentos
- Gestão de prazos internos



Os Clientes

Para atingir a nossa estratégia, como devemos ser percebidos por nossos clientes ?

- Satisfação dos clientes
- Estreitamento da relação escritório-clientes
- Gestão da informação
- Taxa de entrega de serviços no prazo
- Conhecimento do negócio do cliente
- Antecipação de necessidades
- Comunicação com o ciclo AIP

Marketing Jurídico



As Finanças

Para ser bem-sucedido, qual deve ser o resultado apresentado?

- Redução de Custo
- Êxito do Contencioso
- Redução do passivo dos clientes
- Preventivo de valor agregado
- Consultoria just-in-time
- Aumento de Faturamento
- Meta de Resultado Operacional Líquido
- Meta de Lucro Líquido

Cálculo dos Honorários



Perguntas?

We Can Do It!



Muito Obrigada!

SELEM BERTOZZI
CONSULTORIA

laraslem@estrategianaadvocacia.com.br (41) 3018-6951 www.estrategianaadvocacia.com.br