



**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).

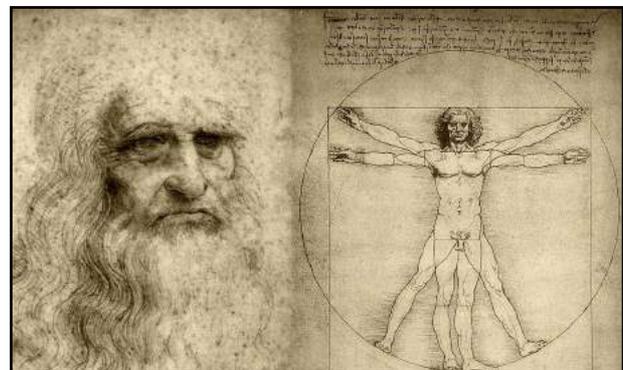


**Advocacia Sustentável**

**Índice de Mortalidade**



**O Futuro**



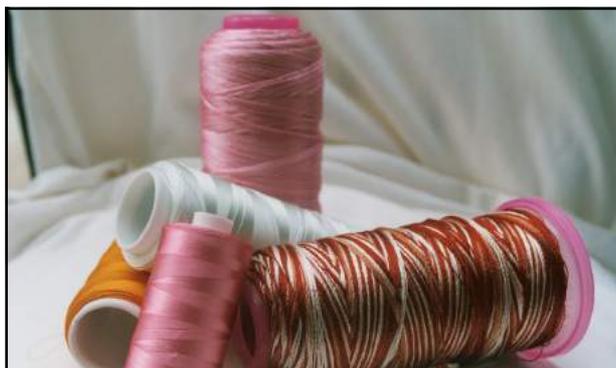
**Modelo Mental**



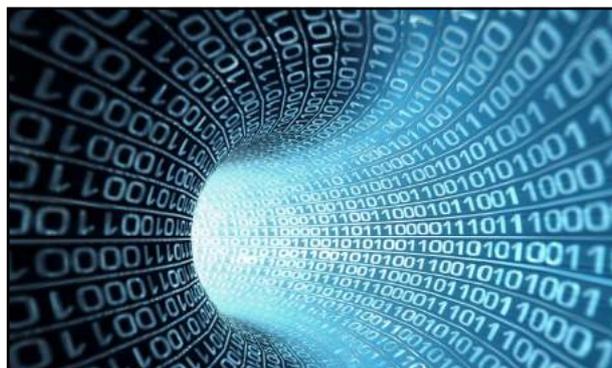
**Confiança**



**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**

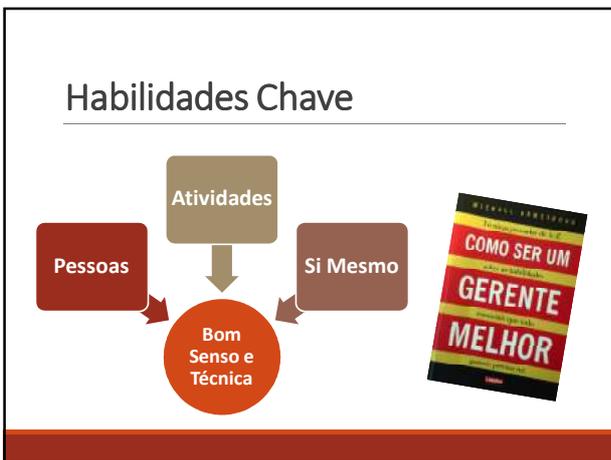
- CLIENTE: quer ajuda na escolha de várias opções para resolver o problema.
- PRODUÇÃO: conselhos amigáveis para reduzir a ansiedade do cliente na seleção da melhor opção.
- EQUIPE: jovem, preparada, operacional, autonomia relativa, boa competência de relacionamento.
- \$\$\$: honorários médios, ganhos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

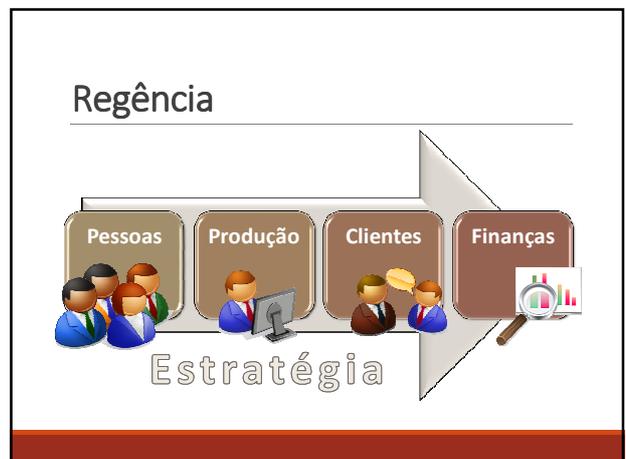
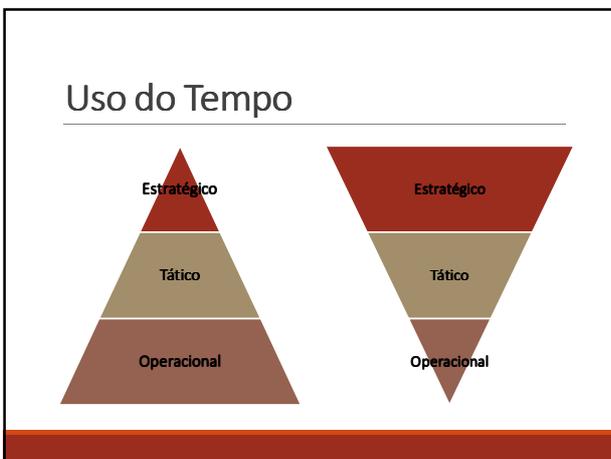
**ADVOCAÇÃO CIENTÍFICA**

- 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](mailto:laraslem@estrategianaadvocacia.com.br) (41) 3018-6951 [www.estrategianaadvocacia.com.br](http://www.estrategianaadvocacia.com.br)