



Desenvolver e inspirar talentos é missão principal do escritório

O que é, de fato, um escritório de advocacia? Ao contrário de várias empresas em que existem outros tantos ativos, nele o principal são os advogados e (em alguns casos) o nome da marca. Para a maioria dos novos escritórios de advocacia não há sequer este “nome de marca”, o que deixa os advogados como os únicos ativos. E mesmo para aqueles que têm marca, se os talentos começarem a sair, eventualmente, esta também pode morrer.

Por conta disso, o que os gestores de uma banca precisam começar a entender é que o principal ponto do negócio é manter os bons advogados nela. Afinal, você pode sempre obter mais clientes, caso os perca, mas sem os advogados, você não tem nada para oferecer. É o fim da linha.

Sendo assim, a resposta à pergunta colocada no início do texto é que um escritório de advocacia é um conjunto de advogados que trabalham juntos, porque assim desejam. Caso não se sintam bem neste ambiente, mudam de emprego, saem do escritório, procuram outros lugares ou mesmo lá permanecem enquanto não surge uma oportunidade melhor. Mas o fato é que nenhuma destas últimas opções são boas.

E o que é um grande escritório de advocacia?

Ele é um conjunto de advogados altamente talentosos que trabalham em equipe, porque assim também querem estar. Portanto, isso precisa ser elevado ao patamar de missão de qualquer lugar: Atrair, formar, reter e inspirar talentos.

Se você pensar melhor sobre isso e ainda, como gestor, focar nesta missão como a mais importante de todas, terá percorrido praticamente 90% do caminho de se tornar um grande escritório de advocacia. É preciso começar a entender que o seu negócio não é a advocacia, e sim, o advogado. Desta maneira, conseguirá manter os seus colaboradores engajados e motivados a ficarem em sua banca.

É importante enfatizar isso, porque, com o nosso trabalho de coaching para advogados, temos percebido que a maioria dos escritórios de advocacia se equivocam, quando colocam como seu principal foco, apenas o cliente.

Em hipótese alguma, estamos dizendo que não se deve focar no cliente. Muito pelo contrário. É preciso não só saber atendê-los, como fazer isso muito bem e ainda se certificar de que eles sabem que nada é suficientemente bom para eles, a fim de poder gerar sempre mais serviço. Contudo, o seu papel como sócio, líder de área ou gestor de uma empresa, não é sobre você, mas sobre a sua equipe. Por isso, é necessário observar e entender o que faria um advogado talentoso do seu escritório estar 100% engajado para atender bem um cliente e prestar um excelente serviço. O que pode motivá-lo a fazer isso?

Primeiramente, ele precisa se sentir como parte do lugar. Tem que se sentir “atraído” a estar no seu escritório de advocacia.



Em segundo lugar, ele tem que ser "treinado" nas competências necessárias, para que possa prestar este excelente trabalho para o cliente.

Em terceiro, ele tem que ser "retido", ou poderá considerar a possibilidade de sair do escritório e, em alguns casos, ainda levar o cliente com ele.

Por fim, tem que ser "inspirado", a fim de dar o seu melhor e fazer o que for necessário para desenvolver com máxima qualidade o serviço que o cliente precisa.

Em última análise, torna-se claro que a primeira missão de um escritório de advocacia é contratar um advogado para uma posição certa em que ele pode e quer estar para prestar um excelente serviço ao cliente. Se você consegue atrair, treinar, reter e inspirar este advogado, não terá que se preocupar praticamente com mais nada – porque tanto ele, quanto o resto da equipe, farão um excelente serviço para os seus clientes, deixando-os plenamente satisfeitos e admirados.

A experiência nos mostra que focando nos seus advogados em primeiro lugar, você estará no caminho certo para o seu sucesso.

E isto não é só no ramo do Direito. Empresas como Starbucks, Disney, Google, dentre outras seguem o mesmo conceito, qual seja:

Empregados primeiro.

Clientes em segundo.

Acionistas terceiro.

E nem precisamos falar sobre o sucesso que têm, não é?

Atente-se para isso: atrair, desenvolver, reter e inspirar o seu talento. E observe como os resultados positivos não deixarão de aparecer para você.

Date Created

23/08/2015