Planejamento jurídico: potencialize a gestão do seu escritório

> O advogado foi treinado nos bancos das faculdades para ser o operador, logo, quando tem que empreender em seu próprio escritório, podem lhe faltar algumas habilidades.

A fala da presidente da Comissão Especial de Gestão, Empreendedorismo e Inovação do Conselho Federal da OAB, Lara Salem, retrata a atual necessidade de reinvenção do advogado em relação a situações específicas de administração e gestão. O tema é pauta de debates e cursos na Associação dos Advogados (AASP).

Além do conhecimento técnico na área do Direito, quais outras áreas e matérias são necessárias para a evolução profissional dos advogados? Será que eles estão preparados para empreender? E mais, será que sabem dividir tarefas e deixar para si o que mais importa e sabem fazer: advogar?

Os termos “inovação”, “empreendedorismo”, “gestão” e “estratégia”, muito utilizados em outras áreas, vêm ganhando muito destaque no universo jurídico. Os profissionais do Direito precisam estar atentos a eles.

Entramos em uma nova era, que promete trazer ainda mais inovações tecnológicas para a advocacia e, pensando nisso, a AASP se sente responsável por oferecer cursos, treinamentos, encontros e eventos que tragam temáticas cada vez mais relevantes para os advogados.

Em entrevista concedida à Associação dos Advogados, a presidente da Comissão Especial de Gestão, Empreendedorismo e Inovação do Conselho Federal da OAB, Lara Selem, destaca a necessidade da visão sistêmica, gestão, setorização e prioridades que os advogados precisam se atentar:

> Uma boa gestão requer uma visão mais sistêmica do escritório de advocacia. O advogado foi treinado nos bancos das faculdades para ser o operador, o operacional da atividade jurídica, logo, quando tem que empreender em seu próprio escritório, podem lhe faltar algumas habilidades necessárias ligadas à gestão propriamente. Em primeiro lugar, há que se planejar, definir as áreas de atuação conforme a leitura do mercado, definir os segmentos de clientes, ajustar os acordos entre os sócios e estabelecer metas ousadas e possíveis que direcionem os esforços. Depois, a partir dessas definições, deve-se pensar na política de gestão de pessoas (carreira e remuneração), nas normas internas para a gestão jurídica (controladoria e sistemas), no plano tático de marketing jurídico considerando o Código de Ética da OAB e, por fim, nas políticas financeiras (contas a pagar e a receber, indicadores e precificação). Importante contar com auxílio especializado na condução de cada núcleo de gestão, se possível.

Esta leitura sobre gestão e estratégia dentro de um escritório jurídico nem sempre é clara, o que faz com que os desafios de advogados e advogadas sejam recorrentes sobre o tema.

2023 - www.conjur.com.br - Todos os direitos reservados.

Pensando nisso, é essencial que todas as ferramentas, estratégias e meios sejam apresentados aos colegas advogados. Temos feito isso em artigos específicos que tratam sobre os temas.

Para o planejamento jurídico do seu escritório em 2020
Em "Comece 2020 planejando uma boa gestão para o seu escritório", falamos sobre como um mercado extremamente competitivo, dado o grande número de advogados no país, se mostra propício ao uso de novas fórmulas para alcançar o sucesso.

É preciso saber mais sobre gestão, empreendedorismo e outras áreas adjacentes que dão suporte ao advogado e novas ferramentas, como o *design thinking*.

Por isso, pensamos em uma leitura rápida e esclarecedora sobre o que há de mais moderno no mercado. Clique aqui para ler a matéria completa.

Dicas valiosas para seu desenvolvimento
Aproveite a leitura e anote as dicas que fazem mais sentido para a sua rotina!

- **Faça-se ser lembrado(a)**: Crie conexões e faça com que o seu nome seja sempre lembrado para uma indicação. Advogados(as) fazem parte de uma comunidade leal e isso faz com que as indicações normalmente sejam feitas por colegas que já sabem sobre você e sobre o seu perfil profissional. Para garantir essa boa rede, participe de cursos e eventos oferecidos por órgãos e entidades do meio jurídico.
- **Conheça seu público-alvo:** Segmente seus clientes e valorize sua área de atuação.
- **Especialize-se:** Após determinar as áreas em que mais atua e nas quais gostaria de atuar mais, faça uma busca por cursos, eventos e conteúdos que possam aprimorar seus conhecimentos e habilidades.
- **Invista em seu escritório:** Busque o apoio de profissionais de finanças, de administração, de marketing… Tudo para que você tenha tempo para advogar e se sinta seguro(a) para atuar sem se preocupar com as demais demandas de um negócio.
- **Apoie-se em boas ferramentas:** Gerenciadores de escritório, sistemas de integração, arquivos on-line, agendas eletrônicas, certificados digitais e qualquer outro tipo de plataforma que garanta a melhora de seus resultados.
- **Aprenda com colegas de profissão:** Faça, mensalmente, um encontro de advogados, de diversas áreas, conheça visões diferentes das suas, entre em debates fora dos tribunais, enriqueça sua bagagem profissional por meio do outro.
- **Priorize seus clientes:** Saber ouvir, entender e utilizar a empatia são fórmulas infalíveis para se aproximar de seus clientes. A advocacia, com sua grandiosidade, vasta literatura, milhares de casos de sucesso e termos técnicos, muitas vezes afasta o advogado de seu cliente. Criar uma conexão real com o seu "consumidor" é a forma mais objetiva e genuína de mantê-lo por muito tempo e de conseguir indicações para novos casos.
- **Aposte nas redes sociais:** Aqui na AASP, contamos com a participação de diversos especialistas do Direito em nossos cursos e treinamentos e, para divulgar essas participações, normalmente, eles se utilizam de suas redes sociais. Esse é apenas um exemplo de como esse canal pode ser valioso para a divulgação de suas ações dentro da advocacia, aumentando sua autoridade no meio e

2023 - www.conjur.com.br - Todos os direitos reservados.

tornando seu nome mais reconhecido por colegas e potenciais clientes.

Para auxiliar em algumas dessas dicas, lembramos que a AASP tem como missão potencializar e facilitar o dia a dia dos advogados. Por isso, conte conosco, seja com cursos, eventos, publicações, atendimento, serviço de intimações, enfim, conte com nossa expertise e gama de serviços pensados para você e para seu sucesso profissional.

Mantenha sua clientela e garanta novos clientes
Sobre um tema delicado, que é a promoção de serviços dentro da advocacia, sugerimos o artigo "Planejamento para advogados: você sabe como manter sua clientela?" (para ler o texto na íntegra, clique aqui). Com a premissa de que, mesmo com as limitações e regras éticas, o advogado deve ser o responsável por captar, cativar e manter seus clientes.

Como prévia da leitura original, apresentamos três atitudes que devem fazer parte da vida de um advogado que busca divulgar seus serviços de forma correta:

- Crie conteúdo relevante para o seu público. Pequenas dicas sobre leis de interesse dos seus potenciais clientes são um exemplo de como se aproximar deles.
- Mantenha seu site atualizado, ele é a sua versão digital e a mais vista e acessada diariamente.
- Leia! Leia livros sobre assuntos diversos, para se manter sempre atualizado(a)**.**

Janeiro é sempre um bom mês para começar coisas novas. A iminência de 12 novos meses repletos de oportunidades e desafios nos faz, em níveis e estilos diferentes, sentir a necessidade de nos reorganizarmos e, por que não dizer, nos reinventarmos, para obter do novo ano o melhor que ele possa nos proporcionar.

Esperamos que esse artigo tenha sido uma fonte de inspiração para que em 2020, você possa colocar em prática diversas ações que poderão facilitar e potencializar o seu dia a dia.

Date Created
16/01/2020

2023 - www.conjur.com.br - Todos os direitos reservados.