

Sociedades S.A.: Os dez mandamentos do advogado que é empreendedor

17/01/2014

Spacca

1. Ser perseverante

Implementar o seu sonho não é tão fácil quanto você pensa que é. Leva anos. E muito mais se você não se manter focado, organizado e entender que você não conseguirá crescer de verdade se não arriscar de vez em quando, enquanto mantém a cabeça no lugar nos momentos de crise.

2. Saber valorizar o trabalho em equipe

Um pequeno escritório nunca tem internamente todos os recursos que precisa. Portanto, é essencial ter uma equipe de pessoas que possa pedir ajuda quando os problemas e dificuldades aparecerem. Tenha mentores para as áreas de marketing jurídico, finanças, produção jurídica, recursos humanos, tecnologia e toda área que você julgar necessário.



3. Manter o foco

Um escritório de advocacia só consegue prosperar quando se mantém focado naquilo que ele sabe fazer de melhor. Não insista na clínica geral, no "fazer tudo para todos".

4. Manter-se constantemente informado

Todos os dias acontecem eventos que afetam os negócios dos seus clientes. Se você quer realmente prestar um excelente serviço jurídico, você precisa manter-se atualizado sobre as tendências do mercado, jurídico ou não, e implementá-las antes mesmo de o seu cliente saber. O conhecimento pode diferenciar você dos seus concorrentes.

5. Entender que comunicação é chave para o sucesso

Tenha certeza que você sempre fala de uma maneira clara, simples e consistente. Todo e qualquer processo de comunicação envolve documentar o que aconteceu entre você e o seu cliente para que não exista qualquer mal-entendido no futuro. Ambos os lados devem estar sempre cientes sobre as respectivas expectativas.

6. Entender que dinheiro é fator crítico

É sempre bom tratar as finanças do escritório com o rigor necessário e reservar uma verba para os eventos que você não imagina que possam acontecer. Por outro lado, não tenha medo de investir dinheiro onde você acredita que trará retorno.

7. Ser honesto e íntegro o tempo todo

Acima de tudo, você precisa ser verdadeiro. Desonestidade é sinal de fraqueza, sem mencionar



que é a pior estratégia de marketing que pode existir. Se os seus clientes souberem que você será sempre verdadeiro com eles, nunca terão dúvidas sobre acreditar em você. Uma excelente reputação jurídica leva anos para desenvolver, mas segundos para ser destruída.

8. Ser um aprendiz sempre

O mundo está em constante movimento, e para você adaptar-se a ele e manter-se à frente dos seus concorrentes, você precisa ser um eterno aprendiz. Aprenda sobre economia, sobre gestão, sobre negócios, sobre biotecnologia, sobre tecnologia, sobre a Floresta Amazônica. Aprenda! Aprenda! Aprenda!

9. Trabalhar pelo sucesso dos outros

Nunca esqueça o porquê de um advogado existir: ajudar os clientes a resolver os problemas que eles têm. E lembre-se: “faça o bem e jogue no mar”. O que vai, volta!

10. Fazer Marketing Jurídico

Nunca pare de fazer o marketing do seu escritório. Procure constantemente por novos negócios dentro dos atuais clientes, novos clientes e novos mercados para servir. Inove!

Assim, em um mundo sem heróis e de conceitos deturpados sobre o bem e o mal, prevalece a máxima socrática: conhece-te a ti mesmo. Conhecendo nosso espírito e buscando a luz do mundo (conhecimento e repertório), seremos o que desejamos: pessoas dispostas a mudar a ordem do tempo e das coisas. Se as coisas estão difíceis na profissão, se os contratos não estão sendo fechados como gostaria e tudo demora tempo demais, atitudes são possíveis de ser tomadas com planejamento, ética e ação. Inovar na advocacia é como o sangue que corre nas veias: não pode parar sob pena de falência dos órgãos vitais. A mudança depende de nós e de nossa alma. Isso e nada mais.

Fonte: <https://conjur.jumps.com.br/2014-jan-17/sociedades-sa-dez-mandamentos-advogado-empreendedor/>