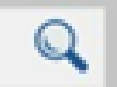




MASTERCLASS

*Os Segredos da Gestão e Escala
para Escritórios de Advocacia*





  **ESPECIALIZAÇÃO
E EXTENSÃO PUC-SP**
2023

DESCONTO DE ATÉ 25%*
*Confira as condições na página da PUC-SP.

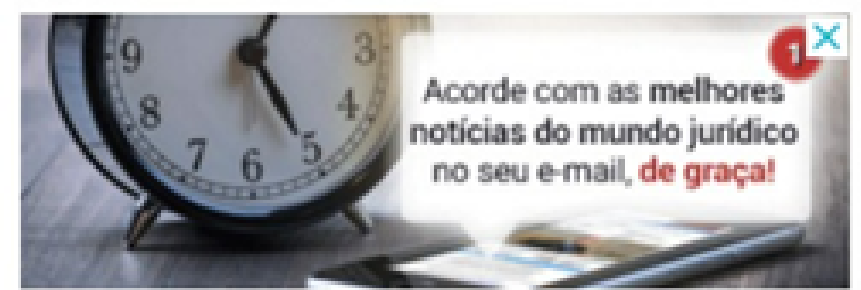
INSCREVA-SE
pucsp.br


MARKETING JURÍDICO

Quer goste ou não, escritório de advocacia é uma empresa

 [Imprimir](#)  [Enviar](#)   

[Por Marco Antonio P. Gonçalves](#)



 **Acorde com as melhores notícias do mundo jurídico no seu e-mail, de graça!**

LEIA TAMBÉM

Dra. Vanessa Coltre

O perfil da advocacia do Brasil

 Por Agência Jvali

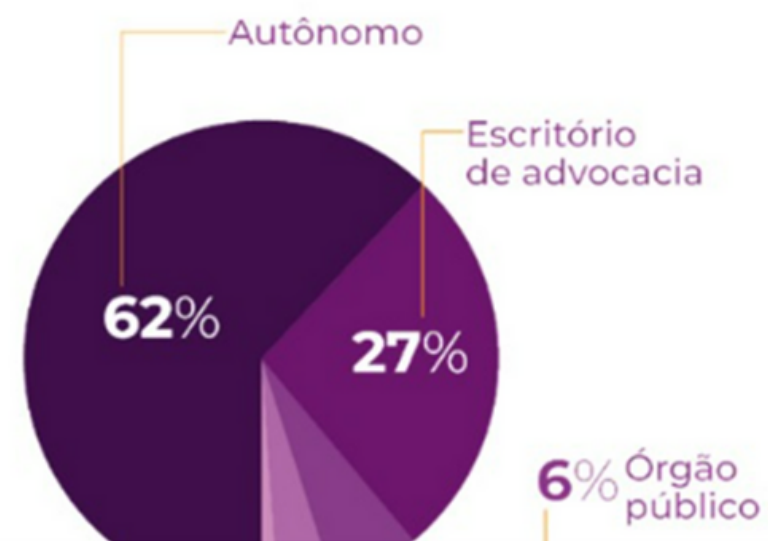
Com mais de um milhão de advogados inscritos na Ordem dos Advogados do Brasil (OAB), o mercado da advocacia no país está avançando constantemente e se consolidando como um importante pilar na economia brasileira. Com um crescimento médio anual de 20%, o mercado movimenta cerca de R\$ 50 bilhões por ano. Diante da relevância do setor, entre os dias 26 de fevereiro e 8 de março, o instituto DataFolha [realizou uma pesquisa](#) com mais de 300 advogados, das cinco regiões do Brasil, para traçar o **perfil da advocacia do país em 2021**.

Com dados sobre **gênero, etnia e atividades econômicas**, a pesquisa também retratou as opiniões da categoria sobre **Direito e tecnologia, cotas para ocupação de cargos de liderança e publicidade na advocacia** – tema de grande repercussão para a construção de estratégias de marketing jurídico.

Perfil Socioeconômico

Quase dois terços da categoria (62%) atuam de forma autônoma, sem vínculo formal com uma empresa ou um escritório, segundo o resultado da pesquisa. O restante está dividido entre os que atuam em escritórios (27%), órgãos públicos (6%), departamento jurídico de uma empresa (4%) ou outra profissão jurídica (1%).

Perfil da atuação dos advogados




Dra. Vanessa Coltre

Número de escritórios de advocacia fechados aumenta no Brasil

Atualmente cerca de 30% dos escritórios jurídicos encerram as atividades em menos de um ano. Falta de clientes é um dos fatores causadores.

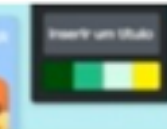
Compartilhar 

[Ver comentários](#)

Ouvir texto 

0:00

Garanta a unidade visual de sua marca com o Kit de Marca



Canva
Comece seu teste grátis

O mercado jurídico no Brasil passou por muitas transformações nos últimos anos. Além das mudanças nos comportamentos dos clientes, mais informados e cientes dos seus direitos e exigentes ao negociar um contrato, escritórios e advogados convivem com a guerra de preços e com o avanço progressivo de novos profissionais no mercado.

Amiga, boa tarde. Tudo bem? Você pode compartilhar comigo um fluxograma seu, para que eu possa entender como ele é feito.



Aí Van, eu queria tanto aprender com vc. Mas cresci bem na área de divórcio e tô seguindo aqui. Mas nossa, um sonho que quero realizar um dia é trabalhar um pouquinho com vc. Deve ser uma faculdade conviver com vc.



Quem sabe um dia trabalharei aí pra vc 🥰🥰🥰 para aprender e crescer



Alllll que linda. Eu sinto o mesmo pela minha mãe e meu esposo. Vanessa, vejo vc como a principal referência de profissional pra mim. Eu te admiro muuuuuito. Continue dividindo essas particularidades pq me fazem acreditar que estou no mesmo caminho. Te desejo muuuuuito sucesso e alegria sempre ❤️❤️❤️❤️❤️❤️❤️❤️

Que msg, amiga! Estou uma gestora ruim. Mas estou aqui pensando, o que fazer qdo quero correr desse papel de líder, de gestora? Me sinto sem ânimo, cansada...



Vanessa, a gente nem se conhece pessoalmente, mas eu me sinto tão mas tão próxima de vc. Eu tenho um orgulho danado das suas conquistas e acompanho aplaudindo suas vitórias. Vc é um exemplo pra mim. E se um dia eu me tornar metade da advogada que vc é, poxa (pra não falar palavrão), eu vou ser muito orgulhosa de mim. Obrigada por compartilhar seu 2021, e continue em 2022 pq isso me dá um gás enorme. Seu sucesso me faz entender que eu tbm consigo. Amo e torço muuuuuito por vc mesmo de longe e conhecendo por aqui. Eu oro por vc e sua família. Sucesso em 2022 viu!!!!!! Vc já é GIGANTE.



Oi Vanessa boa tarde

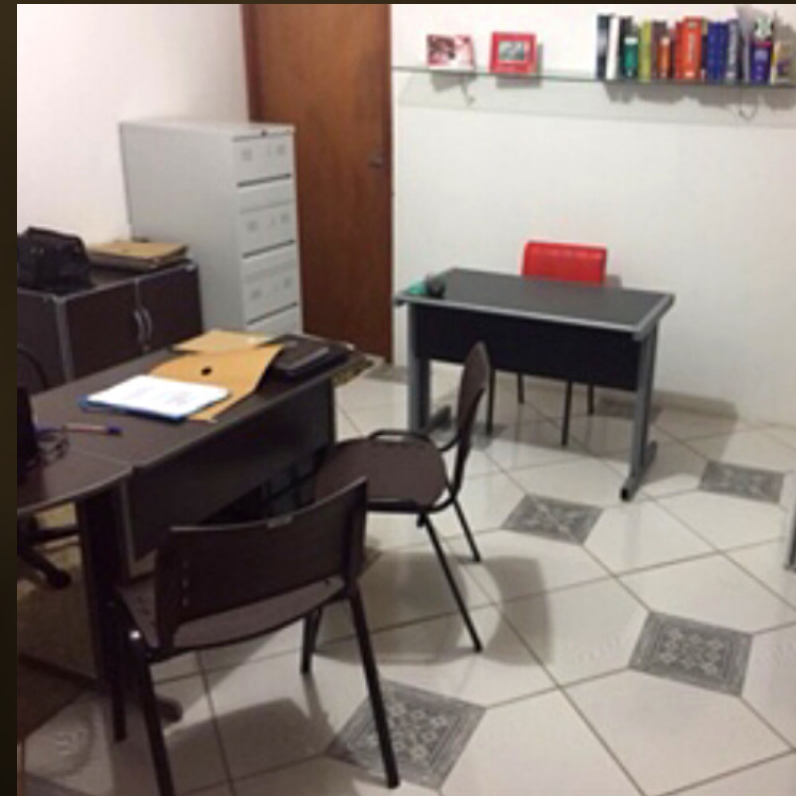
Menina, fiz o que me passou! De imediato já consegui identificar alguns pontos importantes, estou ainda alinhando esses pontos e trazendo o marido pra viver e definir isso juntos. Porque nao basta Eu, e sim Nós. atuamos juntos, consumimos juntos e vivemos isso juntos.

Está sendo profundo mas muito produtivo.

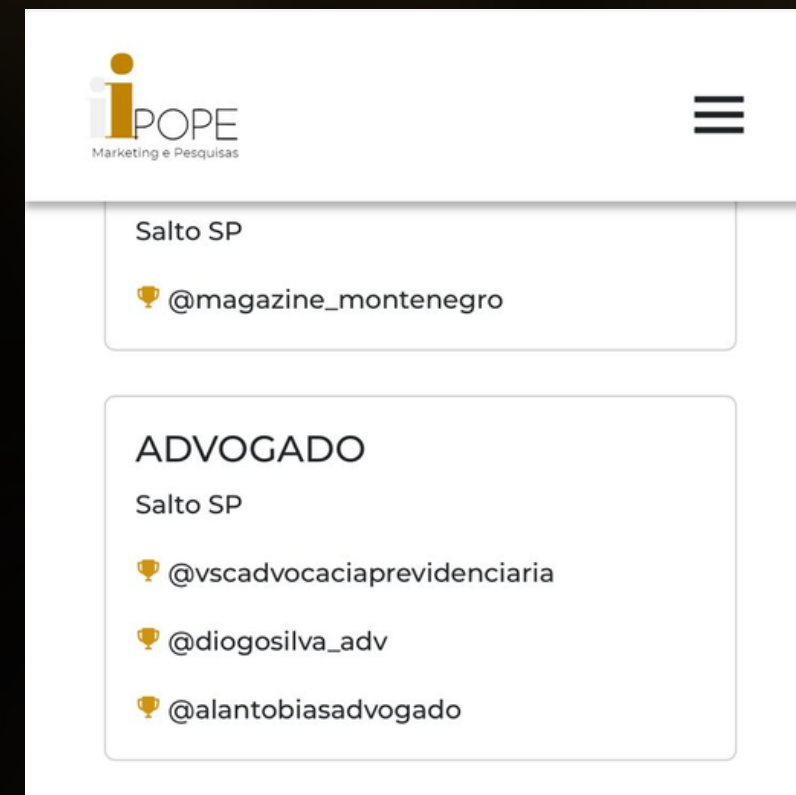
De cara o que posso dizer é Gratidão.

Além disso estou caminhando com algumas análises pessoais....

Dra. Vanessa Coltre



Pandemia



Qualidade de vida

Dra. Vanessa Coltre

3 ERROS

que te impedem de construir um escritório autogerenciável e fechar novos contratos (todas as semanas)

Dra. Vanessa Coltre





Advogado, hoje eu vou mostrar os principais erros que provavelmente você comete ou já cometeu em seu escritório e que é o responsável por você **NÃO CONSEGUIR CRESCER E ESCALAR SEU ESCRITÓRIO.**





1 ERROS QUE TE IMPEDEM DE TER MAIS CLIENTES

A) FALTA DE CLAREZA NO QUE VOCÊ É BOM OU DESEJA SE TONAR BOM:

Quando você não tem clareza e não sabe o caminho que você de fato deseja seguir, acaba **aceitando contratos de todos os nichos do direito** e se torna o **“faz tudo”** e conseqüentemente não consegue construir uma autoridade percebida em cima de você como advogado, o que não te faz ter reconhecimento em nenhuma área de atuação.

E é por isso que esse é o primeiro pilar da minha mentoria.



B) NÃO CONHECE O PERFIL DO CLIENTE QUE VOCÊ DESEJA ATINGIR:

Quando você **não tem clareza do caminho que deseja seguir**, fica humanamente impossível se comunicar com clareza com seu cliente ideal, a famosa “persona”, “público comprador”, e com isso você acaba conversando com todo mundo, o que é um grande problema, pois, o **cliente do advogado previdenciário** não tem os mesmos desejos e as mesmas dores do **cliente do advogado criminal**.



E sabe qual é de fato um dos grandes problemas disso?

- Você mais uma vez peca em relação a sua **AUTORIDADE e RECONHECIMENTO**.
- **PRECIFICAÇÃO ERRADA**, que inclusive, pode levar a ter prejuízo com determinado contrato fechado.
- **GESTÃO DE TEMPO** e falta de setorização.



c) Está preso na operação e está em uma “corrida de ratos” tão grande que NÃO CONSEGUE DAR ATENÇÃO AO SEU CLIENTE OU POSSÍVEL CLIENTE:

A falta de **disponibilidade** faz com que seu possível cliente desista de fechar contrato com você e vá procurar outro escritório.



E quando se trata de cliente do escritório, essa falta de retorno, de acolhimento, parecer e cuidado, pode deixar o mesmo, insatisfeito e perdido, fazendo com que você perca a oportunidade de construir o seu melhor marketing: o boca a boca.

A **operação**, ela é sim importante e está tudo bem se você **GOSTAR DE OPERACIONALIZAR**, mas você é o **DONO DE ESCRITÓRIO**, **você precisa estar olhando para outras coisas importantes: a gestão** – É com gestão que você consegue organizar e escalar.



d) Não estar no digital:

- **ORGÂNICO**

Trabalhar sua **autoridade** no Instagram de forma orgânica não custa dinheiro, custa tempo, mas você precisa entender que é **dedicando esse tempo que as pessoas vão começar a te ver como autoridade** no assunto e conseqüentemente vão começar a aparecer contratos.



Quando falamos de **trabalho orgânico**, é mais a **MÉDIO LONGO PRAZO**, mas é um erro que você **NÃO pode cometer**. **SE VOCÊ AINDA NÃO ESTÁ NO DIGITAL, você está atrasado, você está atrasado**. E se você continuar fora dele, vai ser engolido pelo mercado.



- **PUBLICIDADE PAGA – Campanhas para captação**

Mentoria de criação de campanhas para advogados na prática.

Mas percebe que, **se você não tiver clareza do que deseja fica difícil construir autoridade?** Você nem sabe no que é bom ou no que deseja ser bom. (Esse é um dos principais erros, e dele, desencadeiam vários os outros).



E) PROCESSO COMERCIAL INEFICIENTE:

Se você está **preso na operação**, nessa corrida frenética, você não tem tempo para estruturar um **processo comercial eficiente**.



SABER DIFERENCIAR O CLIENTE

Muitas vezes, o cliente até chega, mas você não consegue dar a devida atenção ou fazer cadências de contatos para conseguir fechar o contrato e ele acaba fechando com a concorrência que **mandou mais mensagens, que deu mais atenção, que fez um atendimento mais rápido ou mais humanizado.**



F) PARCERIAS COM ADVOGADOS QUE NÃO TEM MAIS “ESTOQUE TEMPO”:

Se você hoje tem tempo para pegar novos projetos, você pode aceitar contratos de todos os nichos (Mas Van, você não falou que eu preciso nichar? Sim, publicamente. Mas se chegar até você outro caso que você saiba ajudar, e você está precisando de clientes, **você pode e deve fechar**).



E uma forma de **atrair projetos** para trabalhar, é tendo parcerias com advogados que não tem hoje o que você tem: **estoque tempo**. Porém, você precisa trabalhar sua autoridade e gerar confiança para essas parcerias, pois, o advogado que está delegando para você, precisa confiar e sentir que você sabe o que está fazendo.



G) NÃO ESTAR EM GRUPOS DE NETWORKING:

Não é a principal ação que você deve fazer para atrair novos clientes, mas é uma opção que você pode ter como carta na manga, pois, grupos de **Networking** são uma excelente oportunidade de atrair clientes.



EM RESUMO:

O que te falta advogado é: tempo para **prospecção, estratégia de negócio, atendimento e relacionamento com clientes ativos** (o boca a boca do seu escritório), porque você está preso na operação, está preocupado com a entrega do último contrato que você fechou e acaba ficando nesse ciclo de corre para vender, vendeu, agora corre para entregar e nunca sai disso, o que traz como resultado a falta de crescimento e escala do seu negócio.





2 ERROS DE GESTÃO QUE TORNAM IMPOSSÍVEL AUMENTAR E CRIAR UMA EQUIPE ENGAJADA

a) Não faz planejamento financeiro (**GESTÃO FINANCEIRA**) e com isso não tem caixa para contratar.

b) **CONTRATA CORRENDO E ERRADO.**

c) Não sabe exatamente como contratar e pra que está contratando: acaba trazendo um **estagiário** e quando vê, está delegando funções de secretária, advogado para ele e com isso acaba criando outro problema, pois, ele não tem **habilidade** para exercer essas funções, é contratar um Júnior para cargo de Pleno, não vai funcionar. *É aqui que começa o caos dentro do escritório.*



d) **DeLARGA** e não **Delega**: não acompanha o que foi delegado, não dá feedback, não verifica o que foi executado.

e) **CENTRALIZA FUNÇÕES**, ou seja, você até contratou, mas não consegue **“largar”**, e aqui se cria um problema de engajamento de equipe e você corre o risco de perder uma pessoa boa que você contratou, pelo simples fato de que, você quis **centralizar tudo em você**.



f) **NÃO SABE RETER TALENTOS** (não tem caixa para reter pois, está pagando pouco por não ter caixa e aí a pessoa sai), mas é aqui que muitas pessoas se **enganam** quando acreditam que é só com salários que se retém talentos.

g) Não ter o **PERFIL DE LIDERANÇA** – e por isso não sabe demitir, não sabe cobrar, não consegue ter uma cultura forte dentro do escritório.



3

ERROS QUE FAZEM VOCÊ PARECER
SÓ MAIS UM ADVOGADO(A) ENTRE
MILHARES




a) **FALTA DE CLAREZA** no que você de fato resolve (voltamos sempre para esse erro, percebem?).

b) Falta de **AUTORIDADE** percebida.

c) Falta de **POSICIONAMENTO**.





d) **FALTA DE ENTREGA** (a dita corrida dos ratos, vende e corre para tentar entregar e aí para de vender. Entregou, agora corre para vender de novo e nunca sai disso e conseqüentemente não consegue **entregar excelência**).

e) **FALTA DE COMUNICAÇÃO** com o cliente.



f) Falta de **CONHECIMENTO TÉCNICO**.

g) Ficar olhando para o **PALCO DO OUTRO** e não para o próprio negócio.

h) **NÃO PARECER SER UM ADVOGADO:**
Presença forte (Vestimenta, postura).





**Quem opera não faz a
empresa crescer!**

Como vai funcionar a MGL?



Encontros
semanais ao vivo



Grupo de
mentorados no
WhatsApp



Plataforma para
acesso a gravação
das mentorias

E o que eu vou ter acesso?

O que você vai ter acesso na MGL?

1 Aula Inaugural e Gestão de tempo

2 Diagnóstico de quem sou e o que quero ser + Teste perfil comportamental

3 Como se tornar autoridade e gestão de marketing e vendas na advocacia

4 GESTÃO OPERACIONAL: Setorização, Gestão de pessoas, fluxos internos, processos e organograma

5 Gestão financeira: Como gerar caixa, fundo de reserva.

6 Papo de dono (Operacional, tático e estratégico)

7 ATENDIMENTO: Técnicas e scripts de vendas, recorrência e fidelização de clientes

8 Planejamento estratégico a curto, médio e longo prazo

+ Ferramentas prontas para você aplicar

Mas quanto vai **custar**?

Independente do investimento você acredita
que isso vai **mudar o seu escritório**?

RISCO

ZERO

Tudo isso por APENAS

12X R\$299,70

ou R\$2997,00 à vista

**Mas nas primeiras 24 horas
você pode ter acesso a tudo
isso com R\$1.000 de desconto**

12X R\$199,70

ou R\$1997,00 à vista





Bônus Curso Caixa Rápido

Estratégias para gerar caixa rápido para o seu escritório

De ~~R\$1597~~ por ZERO reais para mentorados

**Só esse bônus pode te fazer recuperar todo investimento da mentoria*

RISCO

ZERO



Garantia incondicional de 15 dias

Se por algum motivo você achar que não é para você, em 15 dias eu devolvo 100% do seu dinheiro de volta!



Garantia de 6 MESES



+ R\$500 pelo seu tempo!

Vagas **LIMITADAS!**



O que pode acontecer no pior cenário?

Apenas 2 coisas ruins podem acontecer...

- ✗ A primeira é você desistir nos primeiros 15 dias e pedir seu dinheiro de volta.
- ✗ A segunda é você não ter qualquer tipo de resultado após aplicar a garantia condicional e receber todo o seu investimento de volta e mais R\$ 500,00, além de sair com todo conhecimento dos 6 meses de mentoria.



O que pode acontecer no melhor cenário?

- ✓ Você ter um escritório autogerenciável
- ✓ Você ter um escritório que fecha contrato toda semana
- ✓ Você ter mais qualidade de vida com as pessoas que você ama
- ✓ Você ter um escritório que funcione sem você
- ✓ Você ter uma equipe engajada
- ✓ Você ter uma equipe com alta produtividade