The book cover is divided into two main visual sections. The top section features a dark blue background with vertical stripes and a dashed white border containing the title. The bottom section is a photograph showing a close-up of a person in a white shirt and tie writing on a document with a fountain pen. In the foreground, a wooden gavel and chess pieces are visible on a wooden surface. The spine of the book is dark blue with the title written vertically in white.

Como se Tornar
um Advogado
de Sucesso

Como se Tornar um Advogado de Sucesso

Como se tornar um advogado de sucesso?

“Não existe atalho algum para o desenvolvimento. A lei da colheita nos governa. Sempre colhemos o que semeamos – nem mais, nem menos”.

É isso que afirma o autor **Stephen Covey** do livro **Os Sete Hábitos das Pessoas Muito Eficazes**.

Ele defende que os modelos mentais são as lentes através das quais vemos o mundo, o que determina o nosso modo de pensar e de agir. Isso quer dizer que enxergamos o mundo não exatamente como ele é, mas como nós estamos condicionados a vê-lo.

A experiência do referido autor com treinamento de executivos em cem das quinhentas maiores empresas listadas pela revista Fortune, permitiu-lhe demonstrar que sete hábitos distinguem as pessoas bem-sucedidas: a conduta proativa, o estabelecimento de objetivos, a capacidade de priorização, a postura ganha-ganha, a atitude de primeiro compreender e depois buscar ser compreendido, a sinergia e a renovação.

Tais hábitos valem para todo e qualquer ser humano que pretenda desenvolver sua vida sob o manto da eficácia. E, se nós somos as criaturas do hábito, conseqüentemente, serão eles que irão definir quem nós somos.

Nido Qubein, consultor internacional, costuma afirmar que “bons hábitos são de difícil desenvolvimento, mas de fácil convivência; maus hábitos são de fácil desenvolvimento, mas de difícil convivência”. Pense no hábito da leitura, no hábito de construir e desenvolver relacionamentos, no hábito de chegar atrasado aos compromissos, no hábito da organização pessoal, etc.

No caso da Advocacia, da mesma forma, são os nossos hábitos como profissionais do Direito que irão definir o futuro de nossas carreiras. E pensando em quais hábitos teriam o condão de fazer um advogado ser bem sucedido ou não, sugiro os seguintes:

1) **Comunique-se bem**

Advogados sempre têm ótima oratória e escrita. Isso é fato. E isso não quer dizer que a comunicação seja eficiente. Para se comunicar bem e de forma eficiente, você deve ser claro, objetivo. Não use palavras ou frases ambíguas. Comunicar-se bem não quer dizer abundância de fala ou escrita.

Fale e escreva o necessário para não deixar dúvidas. Certifique-se de que foi compreendido. Leia muito. A leitura é a base para a boa fala e boa escrita. E use um português sem floreios, assim a chance de todos os receptores entenderem a mensagem é maior. Aqui na advocacia vale a máxima do samba-enredo: “Quem não se comunica, se trombica”. Fique muito atento.

2) Planeje, o tempo todo.

Planejar é conhecer o próximo passo e estar ciente dos riscos envolvidos no trajeto. Não importa se você vai atuar como autônomo, vai ser sócio de escritório ou trabalhar no departamento jurídico. Planeje sua agenda. Planeje o caminho que vai tomar para ir até o fórum. Planeje a fala. Planeje a estratégia para atuar na causa. Planeje a negociação do valor da causa. Planejar é se precaver e estar preparado para atuar em áreas de turbulência.

3) Conquiste e fidelize seu cliente.

Uma das chaves do sucesso para a sua carreira como advogado é ter um bom relacionamento com os clientes. Tão importante quanto conquistar os clientes é a tarefa de fidelizá-los.

Não será incomum você enfrentar situações em que o cliente precisará de orientações fora do escopo de trabalho do processo.

Neste caso conseguir dar atenção para repassar as orientações terá um valor significativo para o cliente. É aí que você fideliza o cliente. É por conta deste atendimento a mais que o seu cliente lembrará de indicá-lo para a rede de relacionamentos dele, e ampliará sua carteira de clientes. **Ter clientes satisfeitos é a forma mais rápida e de menor investimento para aumentar o número de clientes.**

4) Tenha paciência, saiba esperar o momento certo.

São inúmeros os processos anulados nas instâncias superiores por cerceamento de defesa, ou seja, é comum que ocorram limitações na produção de provas de uma das partes no processo, que acaba por prejudicar a outra parte em relação ao seu objetivo processual.

Todo obstáculo que impeça uma das partes de se defender da forma legalmente permitida gera o cerceamento da defesa, causando a nulidade do ato. Essa é uma situação que costuma ser interpretada como despreparo por parte do advogado.

Por isso, quando se trata de tempo e processo, uma decisão rápida não significa a melhor decisão. Em suas “Cartas a um Jovem Advogado”, o brilhante causídico carioca Francisco Müssnich recomenda ao jovem advogado que não desista antes da hora e nem cante vitória antes do tempo.

A dica aqui para você, advogado em início de carreira: segure a ansiedade, não haja por impulso, o tempo jogará a seu favor.

5) Seja fluente no inglês.

O fenômeno da globalização integrou a economia mundial e as distâncias entre os mercados foram reduzidas. O desempenho econômico do Brasil atrai o investimento de empresas estrangeiras, que se estabelecem em território nacional.

E as empresas não se contentam mais apenas com o mercado doméstico: buscam mercados externos.

Essas mudanças afetam diretamente a área do Direito que se depara com conflitos de leis, direitos e obrigações resultantes de atos de comércio internacional. Em sua maioria essas transações, são firmadas e reguladas por documentos redigidos em inglês, isso sem mencionar na quantidade de termos já cunhados em inglês e utilizados no cotidiano profissional do advogado. Para você, jovem e moderno advogado, é imprescindível dominar o inglês para ingressar na carreira jurídica.

A falta de preparo para a análise e interpretação desses documentos em inglês, pode comprometer a atuação mesmo do mais experiente advogado. **O idioma deve ser considerado uma ferramenta de trabalho, e tem o mesmo nível de importância que o seu conhecimento teórico na sua área.**

Assim como em outras carreiras, a advocacia está cada vez mais especializada. A base da pirâmide, isto é, o grande contingente de advogados domina os processos e procedimentos do sistema jurídico de forma geral. No entanto, irá se sobressair aquele que consegue ir além: a fluência no inglês fará toda a diferença na sua carreira e abrirá portas para mercados e áreas inexploradas no Direito. **Como disse Abraham Lincoln:**

Se eu tivesse 9 horas para cortar uma árvore, passaria as 6 primeiras afiando o machado.

Comece agora a afiar o seu inglês. Você estará um passo a frente.

6) Seja um advogado resolvedor de problemas.

Sim, resolva, porque o volume de processos cresce constantemente no Brasil e o Judiciário não dá conta de acompanhar esse aumento da demanda, porque não investe em tecnologia e pessoas.

Para José Guilherme Vasi Werner, membro do Conselho Nacional de Justiça, que é também juiz do Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro:

É preciso incentivar a mediação e a conciliação para diminuir a litigância na Justiça. É preciso que os advogados que saem das faculdades saibam encaminhar a solução dos problemas sem depender de uma sentença do juiz.

O mercado precisa de advogado mais preparados, porque a advocacia está cada vez mais competitiva e sofisticada. A dica para você que está em início de carreira é: estude profundamente e intensamente os assuntos. A única forma de você elevar seu patamar de conhecimento é o estudo contínuo. A construção do seu conhecimento é que permitirá que você resolva os problemas dos seus clientes com facilidade, assertividade, praticidade e até com menor custo para os envolvidos. Este é o perfil do advogado moderno.

7) Especialize-se nas áreas em expansão.

Segundo Bruno Balduccini as áreas de expansão precisam ser avaliadas também no momento de definição do foco de atuação. O Direito Bancário com Tecnologia é uma das áreas que passa a ser uma forte tendência e com carência de conhecimento. Com o avanço da tecnologia cresce o volume de crimes eletrônicos.

Determinadas condutas praticadas com a utilização da tecnologia e que causam danos a bens jurídicos deveriam ser tutelados pelo Direito. Todavia, estas condutas não se enquadram em nenhum dos tipos penais previstos no sistema jurídico-penal do nosso país, e ficam impunes.

Diante desse cenário, existe a forte movimentação para criação de leis específicas, que prevejam crimes dessa natureza e a reformulação de leis existentes. **Mais uma vez fica evidente a importância de você, jovem advogado, se manter em estudo contínuo com muita dedicação.**

O Marco Cível da Internet, que entrou em vigor em junho/2014, foi um pequeno avanço para regulamentar o fornecimento de serviços de internet no Brasil. No ramo do Direito Bancário com Tecnologia há ainda um longo caminho a percorrer, com leis e regulamentações novas por surgir.

Que tal você, jovem advogado, estudar o que há de necessidades e o que já está implementado aqui e no exterior, para ser um dos pioneiros nesta área? Está aí uma ótima oportunidade, com muito espaço.

8) Estudar, estudar e estudar

Os 3 advogados que citamos na abertura deste post são enfáticos: a advocacia está cada vez mais competitiva e sofisticada, por isso, se você quer ser um bom advogado é preciso estudar profundamente e intensamente os assuntos. Quando questionados sobre o mercado estar saturado de advogados, a resposta é direta: há carência de bons advogados! Então, bons estudos!

O que advogados altamente bem sucedidos têm em comum?

Por qual razão alguns advogados conseguem prosperar e ser bem sucedidos enquanto outros permanecem lutando para conquistar uma cartela de clientes? Com um número cada vez maior de profissionais, parece difícil identificar a chave do sucesso. No entanto, características comuns podem ser facilmente encontradas na maioria dos profissionais do ramo.

Independentemente do sentido que “sucesso profissional” signifique para cada advogado, é importante atentar ao fato de que a profissão é baseada em uma relação de confiança. Na maioria das vezes, a contratação de um advogado não se limita apenas à consulta legal, mas pressupõe segurança para conduzir o cliente no processo de tomada de decisão.

Organização, boa reputação, capacidade de gerenciamento de equipe, são apenas alguns dos fatores que diferenciam profissionais bem sucedidos.

Para quem está começando na carreira, ou se sente estagnado diante do seu crescimento, vale rever algumas posturas e hábitos que podem transformá-lo em um profissional de sucesso. Abaixo listamos algumas das características que são um diferencial para quem quer prosperar.

- Trabalha sua conduta para que seja reconhecida

A advocacia é uma carreira consolidada na confiabilidade. Por isso é necessário ter uma boa conduta diante de outros profissionais e também diante do cliente. Agir de forma ética, com sinceridade e honestidade são algumas das características comuns a diversos profissionais considerados bem-sucedidos na área jurídica.

Discrição e equilíbrio são também fatores que fazem com que clientes se sintam bem assessorados e além de construírem uma boa relação, recomendem os serviços para terceiros.

- Cuida do relacionamento com o cliente

Um profissional de sucesso sabe valorizar seus pontos fortes e não descuida do contato com o cliente. Como necessita gerenciar diversos processos ao mesmo tempo, nem sempre é fácil gerenciar uma boa comunicação com o cliente. Para ter sucesso nesse quesito, é necessário estabelecer prioridades, sem que o cliente se sinta sem a devida atenção.

Hoje já existem no mercado ferramentas que possibilitam que, a cada novidade no andamento processual, o cliente seja comunicado automaticamente. Isso garante que todos os clientes sejam tratados com prioridade, sem que o advogado fique sobrecarregado com esse tipo de atividade.

- Sabe gerenciar uma equipe

Um profissional de sucesso sabe como gerenciar e manter uma equipe fidelizada e alinhada com os propósitos de sua banca. Os serviços jurídicos são de caráter personalíssimo, portanto, é preciso confiar em sua equipe e saber escolhê-la e treiná-la bem.

É um desafio para toda banca, de qualquer porte gerenciar uma equipe, no entanto, são os profissionais que a compõem que representam os serviços prestados e garantem idoneidade ao escritório.

É necessário atenção para a escolha e para o gerenciamento de pessoas. Dizer “não” é parte também desse processo.

- Usa a tecnologia a seu favor

Um profissional da área que busca sucesso, precisa gerenciar seu dia a dia com eficiência, para garantir sua produtividade e consequente satisfação com seus clientes. Hoje a tecnologia vem auxiliando boa parte de advogados e escritórios a tornarem seu cotidiano mais prático e ágil.

Através do correto gerenciamento processos, agenda, documentos, clientes e até do financeiro do escritório, o advogado de sucesso ganha tempo e melhora sua rotina. Como muitos advogados costumam cobrar por horas, comprovar eficiência ao cliente é fundamental para estabelecer uma boa relação e assim conquistar mais clientes. Contar com uma ferramenta como um software jurídico, neste momento, é quase imprescindível.

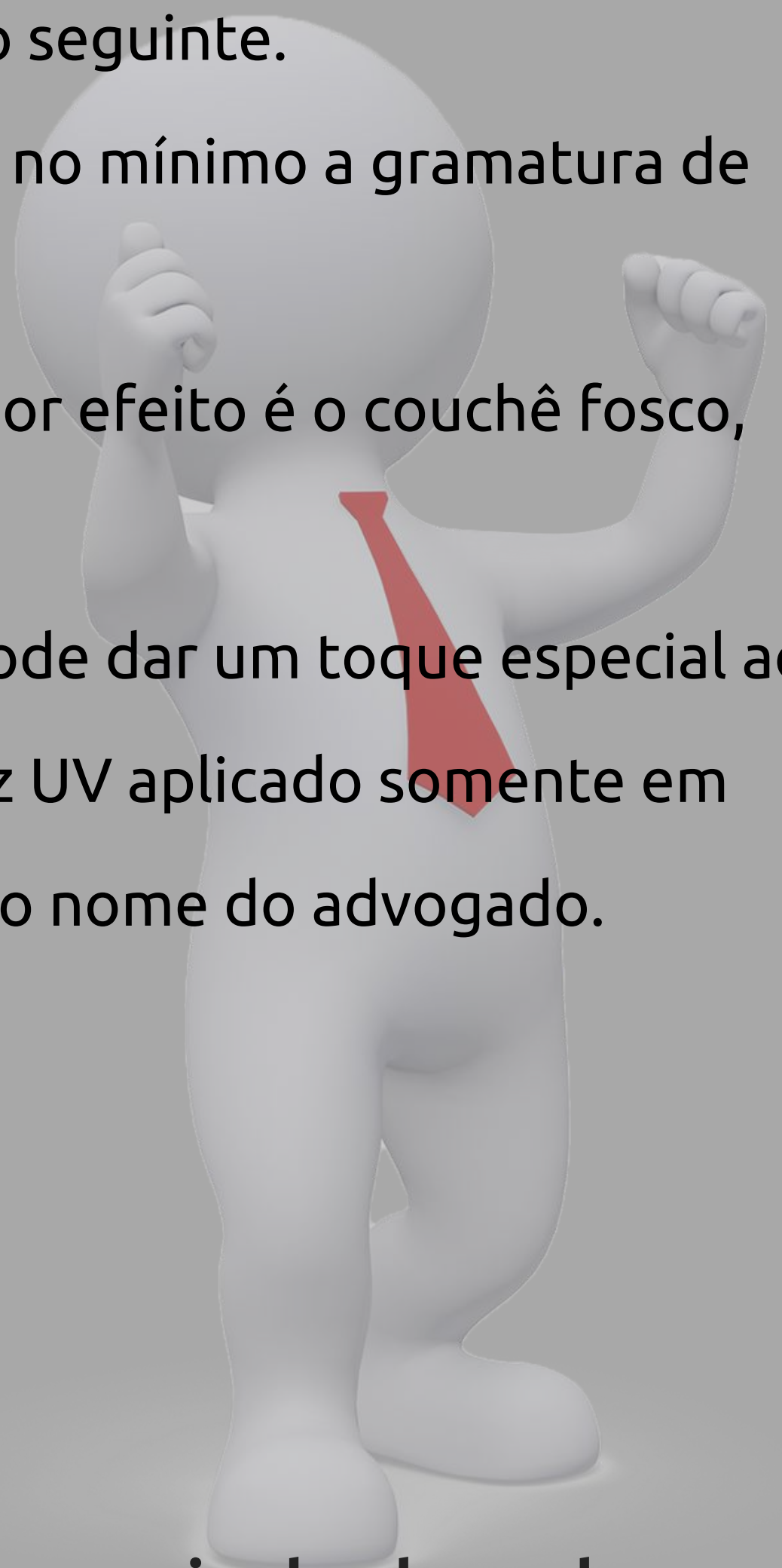
- Como captar clientes na advocacia com ética e eficácia?

Vamos começar falando desses materiais impressos e, em seguida, sobre marketing digital e marketing de conteúdo, e como captar clientes de advocacia usando essas novas tendências da comunicação em conjunto com as tradicionais.

1. Cartão de visita: tradicional aliado dos advogados

Pode até funcionar para outras profissões, mas um advogado sem cartão de visitas não tem como captar clientes para seu escritório de advocacia. E existem algumas dicas básicas de como fazer um cartão de advogado:

- Seja sóbrio nas cores: normalmente azul escuro, bordô ou cinza.
- Não escreva demais: nome, especialidades do advogado e do escritório e, se for o caso, indicar se é mestre, doutor, ou professor de alguma faculdade.
- Tamanho: o usual é 9 cm X 5 cm.
- Criar um logotipo: sim, isso dará muito mais personalidade ao seu cartão. Vamos falar sobre isso no tópico seguinte.
- Gramatura do papel: deve ser firme, no mínimo a gramatura de 200g/m².
- Tipo de papel: o papel que dá o melhor efeito é o couchê fosco, transmitindo sofisticação e sobriedade.
- Acabamento: um acabamento que pode dar um toque especial ao seu cartão de visitas é o chamado verniz UV aplicado somente em alguns detalhes, como no logotipo ou no nome do advogado.



2. Logotipo do escritório de advocacia

Poderíamos ter começado falando do logotipo, pois ele deve ser aplicado em todas as peças de comunicação. Mas achamos importante reforçar primeiro a necessidade de um bom cartão de visitas.

Um escritório com logotipo terá como captar clientes de advocacia de uma forma mais profissional e estruturada, transmitindo seu posicionamento com este elemento.

Atualmente, sites de concorrência criativa podem ajudar sua empresa a fazer logos, cartões de visita, folders, apresentações e muitos outros materiais de comunicação.

Veja como criar uma apresentação e encantar seus clientes: 21 dicas para criar uma apresentação comercial matadora

3. Crie um folder

Um folder para escritório de advocacia deve ser um material bastante sóbrio e objetivo, que traga o currículo dos principais advogados da casa, as especialidades do escritório e seus contatos.

Na verdade, é apenas um material que visa tangibilizar toda excelência de seus serviços de uma forma sutil e elegante, depois de uma visita de prospecção.

4. Praticando o marketing digital

O marketing digital é um grande aliado dos escritórios de advocacia.

Depois de falarmos desses 3 materiais impressos mais tradicionais, e de qualquer forma imprescindíveis para seu escritório, é hora de entrarmos no conceito de marketing digital e como captar clientes de advocacia com ele.

Você verá que é algo mais simples do que você imagina. A ideia, principalmente no caso de escritórios de direito, é praticar um marketing menos invasivo e mais voltado a oferecer conteúdo, por meio de 4 pontos de contato principais: site, mídias sócias, blog e e-mail marketing.

Ao oferecer esses materiais de qualidade para seus clientes, como artigos em blogs, dicas de softwares, resenhas de livros, sugestões de cursos e até e-books, você poderá solicitar em troca endereços de e-mail e telefones, com os quais poderá dar prosseguimento ao seu trabalho de captação de clientes. Vamos ver a seguir como trabalhar isso.

5. Site do escritório de advocacia

Um site deve transparecer confiança e solidez para seus clientes.

É determinante que seja feito por um profissional de alto nível. De forma semelhante ao folder, deve conter os currículos dos principais advogados, as especialidades do escritório e também outras informações relevantes, como filiais e parcerias no país e eventualmente no mundo, lista de clientes e algo muito importante: depoimentos de clientes satisfeitos que atestem a excelência daquela banca de advogados.

6. Blog corporativo

Um blog com artigos bem escritos, que passem dicas para empresas ou pessoas físicas que precisam de serviços jurídicos pode ser a porta de entrada para novos clientes.

Esses textos, além de conteúdo relevante e de qualidade, devem ser criados obedecendo técnicas de SEO, que fazem os artigos serem facilmente encontrados em sites de busca, como o Google.

Ao notarem que o escritório entende do assunto que buscam, os clientes acabam entrando em contato para mais informações.

7. Mídias sociais

No caso de escritórios de advocacia, as mídias sociais muito informais, como Facebook e Twitter, talvez não sejam as mais indicadas, a não ser que se dediquem a divulgar alguma causa social praticada pela banca.

A mídia social que pode trazer mais resultados é o LinkedIn, que é totalmente focada no público corporativo. Ofereça conteúdos semelhantes aos do blog.

8. E-mail marketing

Deve ser usado com muita cautela, mas é uma maneira de manter contato constante com aquele público que assinar uma Newsletter depois de ter contato com seu blog ou site.

Evite, é claro, ofertas de serviços. Foque em prover um conteúdo interessante que mostre toda capacidade de seu escritório.

9. Promover palestras e participar de eventos

Promova palestras e mostre a competência de seu escritório.

Outra forma de como captar clientes de advocacia é **promover palestras** que atraiam possíveis interessados em seus serviços e estar sempre presente em **eventos de classe**, associações, feiras de negócio, simpósios e outras oportunidades como estas.

