



Benefício do *Coaching* para Escritórios de Advocacia



www.thelemacoaching.com.br

Por que *Coaching* para Escritórios de Advocacia?

Os escritórios são, nos dias de hoje, uma empresa e isso não tem mais volta. Assim, não dá para o advogado ter apenas uma sala, comprar mesas, cadeiras, um computador, colocar seus livros em estantes e lá permanecer passivamente, a espera do cliente bater à porta, vindo de indicações ou de seu bom nome. Por causa disso, ou eles se transformam ou estarão fadados ao insucesso.

Tornar-se uma empresa não significa necessariamente crescer, mas sim, estruturar-se administrativamente para poder oferecer um excelente produto (serviço jurídico) que agregue valor a seu cliente, com alta produtividade para competir com um preço justo e, ainda, ser rentável.

E é nesse contexto que nós ajudamos os sócios e a equipe a entenderam a importância de uma atuação mais empresarial, visando não só a gestão do dia a dia, como também a elaboração de um planejamento estratégico, com a definição de diretrizes e orientação de longo prazo e o desenvolvimento de competências para os advogados enfrentarem o mundo do negócios.

Sendo assim, em função da nossa vivência na área legal e da *expertise* como *coaches*, desenvolvemos uma metodologia própria, abaixo apresentada, para os Escritórios de Advocacia.

Visão Geral dos Benefícios do *Coaching* para Escritórios de Advocacia

- Facilita a captação de clientes, com a construção, implantação e acompanhamento de um plano estratégico consistente, mediante ações de curto, médio e longo prazos, possibilitando, assim, o crescimento e a viabilização financeira dos escritórios de advocacia;
- Desenvolve o lado do marketing jurídico dos sócios e advogados, a fim de que eles reconheçam suas habilidades únicas, aumentem a prática e foco na captação de clientes;
- Desenvolve estratégias de relacionamento que levam as bancas de advogados e profissionais autônomos à criação de vínculos sólidos e duradouros com os clientes ativos, inativos e potenciais, gerando, também, novas oportunidades de negócios;

- Constrói uma visão de futuro, alinhada com os valores do escritório de advocacia e os objetivos estratégicos do negócio;
- Desenvolve habilidades que influenciam como os sócios e advogados interagem e se comunicam com clientes, superiores, pares e demais colaboradores;
- Ajuda o advogado a lidar com questões interculturais, permitindo-lhe trabalhar melhor com clientes, colegas ou organizações de outras nacionalidades;
- Encoraja o escritório de advocacia e o profissional jurídico a inovarem e se adaptarem a mudanças de forma mais efetiva e positiva;

- Desenvolve o líder, o seu estilo de liderança e ajuda no aumento da sua autoconfiança. Contribui, ainda, para que ele otimize a performance da equipe e facilite a relação entre seus membros;
- Melhora a gestão do tempo, as habilidades necessárias do advogado trabalhar de uma maneira mais eficiente, alcançando um equilíbrio entre vida pessoal e profissional;
- Auxilia o advogado na construção de sua carreira e os escritórios de advocacia no relacionamento e retenção de advogados das novas gerações;
- Ensina o profissional jurídico a gerenciar o estresse para evitar o *burn out*,

Metodologia

A metodologia é baseada em 3 pilares:

1º - Organizacional (Escritórios de Advocacia);

2º - Advogados;

3º - Clientes.

1º Pilar - Organizacional

- a. Criação de Identidade;
- b. Planejamento Estratégico;
- c. Processos Organizacionais.

Principais Benefícios

- Atingir os resultados esperados de forma mais eficaz;
- Criar e/ou fortalecer a identidade dos escritórios;
- Tornar os escritórios mais estruturados.

2º Pilar - Advogados

A. Atração de Talentos:

- a. Seleção de Advogados

B. Desenvolvimento:

- a. Competências;
- b. Liderança;
- c. Carreira.

C. Retenção de Talentos:

- a. Motivação e engajamento.

Principais Benefícios

- Fortalecer a motivação e o engajamento;
- Desenvolver as competências que permitam aos advogados trabalharem constantemente no melhor de sua *performance*;
- Criar ou melhorar o ambiente de trabalho e as relações interpessoais.

3º Pilar – Clientes

- a. Captação;
- b. Fidelização;
- c. Relacionamento;
- d. Cobrança de Honorários.

Principais Benefícios

- Conquistar os clientes desejados;
- Desenvolver uma parceria sólida e duradoura com os clientes;
- Manter relacionamentos com os clientes baseados no constante encantamento destes;
- Precificar adequadamente os serviços ofertados, a fim de ter sucesso no seu negócio.

Nossa História

Criada em 2010 por duas advogadas e *coaches*, com o propósito de contribuir para o crescimento profissional dos operadores do Direito, a Thelema presta serviços de *coaching* para o universo jurídico.

Sócias

- **Ana Barros** é *coach* executiva e de carreira, certificada pela SBC, com domínio das ferramentas de análise de perfil comportamental e de liderança *Alpha* e *Six Seconds*. É também mediadora, com curso de capacitação pelo IASP;
- Foi executiva jurídica com mais de 25 anos de atuação em Departamentos Jurídicos de empresas de médio e grande portes; e
- É palestrante sobre temas relacionados ao desenvolvimento de carreira, pessoas e equipes, captação, fidelização e relacionamento com clientes, melhorias de processos, planejamento estratégico, gestão de tempo, inovação e produtividade.

Sócias

- **Maria Olívia Machado** é *coach* executiva e de carreira, certificada pela SBC, com domínio das ferramentas de análise de perfil comportamental e de liderança *Alpha* e *Six Seconds*. É também mediadora, com curso de capacitação pelo IASP;
- Mestre em Direito Internacional, com livro publicado sobre o tema, atuou na área da advocacia empresarial; e
- É palestrante sobre temas relacionados ao desenvolvimento de carreira, pessoas e equipes, captação, fidelização e relacionamento com clientes, melhorias de processos, planejamento estratégico, gestão de tempo, inovação e produtividade.

OBRIGADA

🏠 THELEMA COACHING PARA ADVOGADOS

ANA BARROS | 📞 11 9 7027-2177

✉️ anabarros@thelemacoaching.com.br

MARIA OLÍVIA MACHADO | 📞 11 9 7028-4778

✉️ oliviamachado@thelemacoaching.com.br